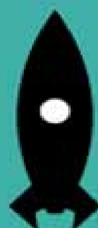
1 WALL STREET JOURNAL BESTSELLER

MICHAEL HYATT
NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHOR
Nyx Tran *dịch*



YOUR BEST YEAR EVER

KẾ HOẠCH 5 BƯỚC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU

1980 BOOKS
KHỞI NGUỒN TRI THỨC



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

a

Mục lục

Năm thành công rực rỡ vẫn chưa xuất hiện

Heather Kampf là một vận động viên điền kinh với bảng dài thành tích ấn tượng, bao gồm ba chức vô địch tại Mỹ ở hạng mục cự ly trung bình một dặm. Nhưng điều ấn tượng nhất ở cô chính là lần cán đích đầu tiên trong trận chung kết 600m tại giải Big Ten Indoor Track Championship sau khi bất ngờ bị ngã dúi dụi xuống đường đua. Đối với đường đua 600m, các vận động viên sẽ phải chạy ba vòng 200m quanh sân thi đấu. Tại thời điểm vòng đua cuối đang cận kề, Kampf đang ở vị trí thứ hai và sẵn sàng bứt phá lên vị trí dẫn đầu. Nhưng chỉ trong chớp mắt, mọi thứ đã thay đổi.

“Tôi đang cố di chuyển để vượt qua... và có lẽ là do không ước lượng đủ không gian cho sải chân dài của mình,” cô nhớ lại. “Tôi cảm thấy mình bị hụt chân, và một giây sau đó, tôi ngã xuống.”[1] Hơn cả một cú ngã thông thường, Kampf lúc đó đã ngã sóng soài xuống đất. Cô trượt trên mặt đất, mặt cô chà xát lên đường đua màu đỏ trong khi hai chân bị hất ra phía sau. Khán giả há hốc miệng vì kinh ngạc. Cú ngã kinh hoàng đó ngay lập tức đẩy cô xuống phía cuối đoàn đua mà không có lấy chút hy vọng đuổi kịp những người khác.

Khi nói đến việc đạt được mục tiêu của chính mình, tôi biết rất nhiều người trong chúng ta cũng cảm thấy như vậy. Chúng ta bắt đầu một cách mạnh mẽ và tạo ra những bước tiến lớn lao, lấy thêm “đà” khi chúng ta bước đi. Rồi sau đó, chúng ta bị trật bánh hoặc rơi rớt đi hy vọng. Không phải lúc nào cũng vậy – nhưng rất thường xuyên rằng, hầu hết chúng ta có thể chỉ ra cả tá những thất bại với đủ thất vọng và tiếc nuối.

Không còn gì minh họa cho kiểu thất vọng này hay bằng những dự định cho năm mới. Mọi người năm nào cũng vậy, ghi ra một danh sách những dự định muốn làm. Nhưng chỉ một vài người còn làm

điều đó đến tận bây giờ, trong khi phần lớn chúng ta thì lại làm điều này trong quá khứ - cứ mười người Mỹ thì sẽ có sáu người thiết lập mục tiêu trong ít nhất là vài năm.[2] Nhưng không phải cái gì phổ biến cũng có nghĩa là nó sẽ có hiệu quả.

Một hệ thống sai lầm

Những hashtag như #mụctiêubịthấtbại thường bắt đầu thịnh hành trên các trang mạng xã hội vài giờ trước khi bước qua năm mới. Một phụ nữ còn đùa vào ngày 3/1 rằng: "Đã sẵn sàng đến phòng tập, khăn gói hết đồ cần dùng và rồi đi ăn humburger #mụctiêubịthấtbại." Sang ngày khác lại có người còn nói rằng: "Đã mua đồ tập thể thao cho đứa em sinh đôi của tôi nhân dịp sinh nhật của cả hai và giờ chúng tôi thậm chí còn chưa nâng được cái tạ nào, ngoại trừ nĩa ăn."[3]

Tôi cá là ai cũng nhận ra điều này. Rằng chúng ta thường chỉ nỗ lực cho những mục tiêu của mình một vài tuần. Rồi sau đó, chưa đầy nửa số đó gắng gượng cho đến tháng thứ sáu. Và cuối cùng, chưa đầy 10% là thành công.[4] Trên thực tế, rất nhiều người trong chúng ta không còn đặt mục tiêu hay dự định nữa vì chúng ta từng thất bại trong việc hoàn thành chúng ở quá khứ. Vậy thì, chào mừng bạn gia nhập hội. Chúng ta cứ như những chú rùa con non nớt bùng nổ sự quyết tâm vượt qua những đụn cát để ra được đến bờ biển. Song sau đó, những con mòng biển sẽ bay tới và chén dần từng chú một. Nhờ đó mà ngân hàng làm lợi từ những thất bại của chúng ta. Các trung tâm thể hình ký hợp đồng theo năm với khách hàng và biết chắc rằng phần đông số họ sẽ chỉ đến được vài tuần rồi từ bỏ. NPR đã từng đưa tin rằng có một chuỗi trung tâm thể hình có đến 6.500 thành viên tại mỗi địa điểm nhưng chỉ có thể cung cấp dịch vụ cho đủ 300 người một lần.[5] Các phòng tập thể hình có thể bán dịch vụ vượt quá khả năng của họ là vì họ hiểu rằng chúng ta rồi sẽ bị phân tâm hoặc nản lòng và từ bỏ. Bạn cảm thấy thế nào khi mọi người ngầm cho rằng bạn sẽ thất bại – và làm lợi cho họ khi chúng ta thực sự thất bại?

Việc này không còn đơn thuần chỉ là những dòng tweet vui vẻ hay số liệu thống kê đáng buồn nữa đâu. Hãy thành thực nào. Tại bất kỳ thời điểm nào mà chúng ta quyết tâm thay đổi và cải thiện cuộc sống của mình, các mục tiêu sẽ phản ánh rất nhiều những ham muốn quan trọng nhất của chính chúng ta. Hãy xem xét một vài mục tiêu, dự định mà mọi người hay đặt ra như sau:

• Giảm cân, ăn uống lành mạnh hơn

• Trở thành một người tốt hơn

• Chi tiêu ít hơn, tiết kiệm nhiều hơn

• Tin cẩn vào Chúa hơn nữa

• Dành thời gian cho bạn bè/gia đình hơn nữa

• Tập thể dục nhiều hơn nữa

• Học một thứ gì đó mới mẻ

• Làm nhiều việc thiện hơn

• Tìm tình yêu đích thực của cuộc đời

• Tìm kiếm công việc tốt hơn[6]

Nói tóm lại, chúng ta đang nói về sức khỏe, sự giàu có, các mối quan hệ và sự phát triển cá nhân. Tôi hiểu được điều đó. Giả định của tôi trong phạm vi cuốn sách này là, bạn là một người có học thức cao, luôn muốn cá nhân, nghề nghiệp, chuyện tình cảm, trí tuệ và tinh thần của chính mình phát triển, thăng hoa hơn nữa. Và điều đó rất quan trọng, bởi vì khi những người như các bạn chạm đến tiềm năng đích thực của mình, thế giới sẽ có nhiều cuộc hôn nhân hạnh phúc, bọn trẻ sẽ có bố và mẹ quây quần mỗi đêm, các doanh nghiệp sẽ được lãnh đạo bởi những con người đáng kính và từ đó gắng sức thi đua, và bạn sẽ có được sức khỏe và sinh khí để tiếp

"nhiên liệu" cho những ước mơ của bản thân. Một khi đã sống có chủ đích, bạn sẽ khiến thế giới xung quanh trở nên tốt hơn.

Và đó chính là lý do tại sao chúng ta cần một kế hoạch tốt hơn. Những giấc mơ lớn lao như thế này không thể trông cậy vào một hệ thống sai lầm được.

Một kế hoạch tốt hơn

Một vài người cho rằng cách tốt nhất để hoàn thành được mục tiêu chính là chỉ đặt một đến hai mục tiêu mà thôi. Nhưng đối với tôi, như thế là quá ít, và có lẽ là với bạn cũng thế. Bất kể bạn là doanh nhân, nhà điều hành, luật sư, nhân viên bán hàng, nhà thiết kế, nhà tiếp thị, bác sĩ, huấn luyện viên, bố hay mẹ, chồng hay vợ hoặc bất kể là ai, chúng ta đang cùng thảo luận về một vấn đề lớn nhất, đúng không? Vậy tại sao chúng ta lại bỏ rơi hy vọng một cách dở dang như thế? Thay vì né tránh vấn đề, chúng ta chỉ cần một hệ thống có thể mang lại hiệu quả mà thôi.

Tôi đã nghiên cứu lĩnh vực phát triển cá nhân và thành tựu sự nghiệp trong nhiều thập kỷ qua. Và lại còn được thực hành tại cả cơ quan lẫn tại nhà. Đồng thời, với cương vị là cựu CEO của một công ty trị giá 250 triệu đô, nay đã trở thành nhà sáng lập kiêm CEO của một doanh nghiệp chuyên phát triển kỹ năng lãnh đạo có mức tăng trưởng cao, tôi đã sử dụng hệ thống thiết lập mục tiêu đã được kiểm chứng này, kết hợp chặt chẽ cùng với "lá chắn" để hạn chế khó khăn và thất bại có thể xảy đến với những mục tiêu và dự định tiêu biểu.

Qua nhiều năm ròng, tôi đã nhìn thấy được những kết quả đáng kinh ngạc trong cuộc sống của riêng mình cũng như của vô số những con người mà tôi đã chia sẻ cùng. Tôi đã hướng dẫn cho hàng ngàn người mỗi năm với quy trình này, theo hình thức huấn luyện một – một, hội thảo nhóm cùng một khóa học trực tuyến thành công mang tên *5 Days to Your Best Year Ever™*. Đó là chưa kể đến hàng triệu người đã đọc blog và stream podcast của tôi.

"Một khi đã sống có chủ đích, bạn sẽ khiến thế giới xung quanh trở nên tốt hơn."

Cuốn sách này là kết quả của cả một quá trình học tập, sinh hoạt và giảng dạy. Dựa trên kinh nghiệm thực tế qua nhiều thập kỷ cùng những nghiên cứu mới nhất hiện có về việc hoàn thành mục tiêu và thành tựu của con người, chương trình này được thiết kế để giúp bạn tìm ra sự thông suốt, khích lệ lòng can đảm và thúc đẩy sự cam kết bạn cần để đạt được những mục tiêu cá nhân và nghề nghiệp quan trọng nhất.

Năm đột phá của chính bạn

Khi Heather Kampf bị ngã, cô đã có thể chùn bước lại. Cô đã có thể trở nên chán nản, nhụt chí và chấp nhận những gì mà mọi người đang nghĩ, rằng cuộc đua của cô đã dừng lại rồi. Heather kể về khoảnh khắc mình suy sụp: “Nó giống như một cái mày hút bụi hút cạn năng lượng của bạn vậy.” Một trong những bình luận viên thậm chí còn cố gắng xoa dịu tình hình. Bởi vì đồng đội của Heather đã vươn lên dẫn đầu nên nếu cô về cuối cũng không sao cả.

Nhưng cô không từ bỏ.

“Thứ đầu tiên mà tôi nhớ mình đã thấy sau khi cảm thấy mình đang bị tụt dốc chính là hai bàn tay đang nằm trên đường đua của mình, khi tôi cố nâng người lên để chạy tiếp,” cô kể. Cô nhảy lên nhanh như khi cô ngã xuống và bắt đầu rút ngắn khoảng cách. Cả đám đông ồ lên. “Ngay khi bắt đầu lấy đà trở lại, tiếng ồn và sự reo hò, phấn khích như lên đến đỉnh điểm,” Heather nhớ lại.[7]

Trước sự kinh ngạc của bình luận viên và khán giả, cô vượt qua một đối thủ, rồi lại một đối thủ khác và cuối cùng là đồng đội của cô để về đích đầu tiên!

Câu chuyện của Heather cho ta thấy một bức tranh có sức lan tỏa lớn về những thứ có thể xảy ra nếu chúng ta tiếp tục cuộc chơi và thúc đẩy bản thân tiến về phía trước. Có thể bạn cảm thấy mình bị thụt lùi về phía sau. Có thể bạn đang ở cuối đoàn đua và không thể

biết bằng cách nào để lấy lại cân bằng và chạm đến mục tiêu của bản thân. Hãy cứ giữ lấy suy nghĩ đó.

Ngay tại thời điểm này, thay vì cứ quanh quẩn mãi với suy nghĩ ở phía trên, tôi muốn bạn thử suy xét xem một năm đột phá thực sự của mình sẽ trông thế nào. Hãy tưởng tượng đã 12 tháng trôi qua từ bây giờ, và bạn đã hoàn thành những mục tiêu hàng đầu trong tất cả những khía cạnh khác nhau của cuộc sống. Thử nghĩ về sức khỏe của bạn. Bạn cảm thấy như thế nào khi cuộc sống đã ở trạng thái tốt nhất? Bạn cảm thấy ra sao khi thể lực ổn định đủ để chơi với bọn trẻ hàng giờ liền, theo đuổi thú vui riêng và có năng lượng để nghỉ ngơi, giải trí?

Bạn đã kết hôn chưa? Cảm giác thế nào khi có một mối quan hệ ý nghĩa, sâu sắc và phong phú, với người mà bạn luôn muốn dành thời gian cùng? Hãy tưởng tượng cuộc sống của bạn tràn đầy sự thân mật, niềm vui và sự yêu mến dành cho một ai đó luôn sẵn sàng san sẻ những ưu tiên quan trọng nhất, mục đích có ý nghĩa nhất của chính bạn, và ủng hộ cũng như khích lệ bạn dám mơ ước trong một thời gian dài.

Hãy xét đến tài chính của bạn. Bạn cảm thấy thế nào khi không còn trong cảnh nợ nần, cuối tháng lại còn có cả một khoản tiền tiết kiệm? Hãy thử tưởng tượng bạn có đủ khả năng để mua những thứ bạn muốn, phòng thân trước những sự kiện bất ngờ xảy đến và đầu tư trong tương lai. Hãy nghĩ rằng bạn yên tâm đến mức nào khi có một khoản tiền tiết kiệm phòng khi bất trắc và bạn thỏa mãn đến độ nào khi có thể chu cấp cho gia đình cuộc sống mà họ mong muốn và đáng được hưởng.

Hãy suy nghĩ một chút về đời sống tinh thần của bạn. Tưởng tượng bạn có ý thức về một thứ siêu việt nào đó, liên kết với một mục đích và câu chuyện rộng lớn hơn. Tưởng tượng bạn thức dậy khoan khoái và leo lên giường ngủ một cách thỏa mãn. Bạn cảm thấy thế nào nếu có thể đối mặt với những thăng trầm cuộc sống với sự bình yên sâu trong tâm khảm?

Việc tưởng tượng những khả năng này có thể gây chút khó khăn với một vài người. Cuộc sống thì luôn có thể trở nên hỗn loạn và không chắc chắn, do đó sự hoài nghi cũng là một cách để bảo vệ bản thân khỏi những điều tồi tệ nhất. Nhưng tôi nghĩ nguyên do có thể còn sâu xa hơn. Phần lớn chúng ta đều có một câu chuyện dài kể về những thứ mà chúng ta muốn nhưng chẳng thể đạt được trong cuộc sống. Có lẽ chúng ta đặt ra những mục tiêu quá lớn đến nỗi không thể với tới được, hoặc tương lai đi chệch hướng những gì mà ta đã định sẵn. Cuộc sống lúc nào cũng gập ghềnh mà. Chúng ta ít nhiều cũng đã từng trải qua rồi. Thất vọng hóa chán chường, giận dữ, buồn rầu và cuối cùng, biến thành nỗi hoài nghi. Có lẽ bạn còn cảm thấy sự hoài nghi đang ngẩng cao đầu nhìn bạn lúc này nữa.

Vậy hãy thử lắng nghe tôi nào. Bất kể điều gì đã xảy ra trong quá khứ - tốt hay xấu - thì bạn vẫn có thể tạo nên năm thành công đỉnh cao của chính mình, thậm chí là trong những lĩnh vực mà bạn đã phải gánh lấy những thất bại nghiêm trọng. Tôi sẽ chỉ bạn cách làm ngay đây. Hãy cứ xem cuốn sách này là lời mời ngỏ để biến 12 tháng tới đây thành khoảng thời gian ý nghĩa nhất mà bạn từng trải qua trong đời từ trước cho đến nay.

Bạn đang đứng ở đâu lúc này?

Your best year ever: Kế hoạch 5 bước để đạt được mục tiêu được xây dựng dựa trên năm nhận định chính. *Nhận định đầu tiên chính là, cuộc sống này luôn đa diện, muôn màu muôn sắc.* Cuộc sống của chúng ta không chỉ xoay quanh công việc. Cũng không phải chỉ là gia đình. Nếu xét theo cách tôi quan sát được, thì cuộc sống của chúng ta sẽ bao gồm mười khía cạnh có liên quan mật thiếu với nhau, gồm:

1. Tinh thần: Mối liên kết với Chúa

2. Trí tuệ: Sự tương tác với những khái niệm có tính thuyết phục

3. Cảm xúc: Sức khỏe tâm lý

4. Thể chất: Sức khỏe cơ thể

5. Hôn nhân: Vợ/chồng hoặc một ai đó quan trọng

6. Nuôi dạy con: Nếu như đã có con

7. Xã hội: Bạn bè và các mối liên hệ khác

8. Nghề nghiệp: Nghề chuyên môn

9. Tiêu khiển: Sở thích và thú vui giải trí

10. Tài chính: Của cá nhân hoặc tài chính của gia đình

Nhận định thứ hai, mọi khía cạnh trên đều quan trọng. Tại sao ư? Bởi vì như tôi nói ở trên, mỗi khía cạnh đều sẽ ảnh hưởng đến tất cả những cái còn lại. Chẳng hạn, sức khỏe thể chất sẽ ảnh hưởng đến khả năng làm việc của bạn. Và những căng thẳng nơi công sở có thể ảnh hưởng đến cuộc sống của chính bạn tại nhà. Điều này có nghĩa là, bạn phải quan tâm đúng mức đến tất cả các khía cạnh đã được đề cập nếu bạn thực sự muốn thăng hoa trong cuộc sống.

Thứ ba, bạn chỉ có thể thăng hoa khi bạn biết rõ mình đang đứng ở đâu. Có thể bạn mơ hồ nhận ra sự nghiệp của mình đang không đi đúng hướng nhưng vẫn không thể đánh giá chính xác tình hình. Hoặc có thể bạn cảm thấy hôn nhân của mình đang gặp trục trặc nhưng lại không có dũng khí để thừa nhận rằng bạn đang gặp khó khăn.

Thứ tư, bạn có thể cải thiện mọi khía cạnh của cuộc sống. Cho dù việc gì đang diễn ra trên thế giới hay bạn đang cảm thấy lạc lõng và chán nản đến đâu, bạn không cần phải ngay lập tức giải quyết chúng. Bởi bạn hoàn toàn có thể cải thiện từ từ để phát triển cá nhân bạn mà.

Và đó là lý do đưa tôi đến với nhận định thứ năm, cũng là nhận định cuối cùng rằng: *sự tự tin, hạnh phúc và lòng thỏa mãn cuộc sống là trái ngọt của sự phát triển cá nhân ở trên.* Một trong những cách tốt

nhất để vượt qua những lúc mất định hướng mà chúng ta trải qua và tiến về phía trước để thực hiện những mục tiêu quan trọng chính là phải thực sự ý thức được bạn có bao nhiêu động lực và khả năng kiểm soát. Nó hoàn toàn khác với những gì bạn nghĩ đấy.

Để biết được bạn đang ở đâu lúc này, tôi khuyến khích bạn nên thực hiện ngay bài kiểm tra trực tuyến vừa dễ làm lại nhanh chóng có tên LifeScore Assessment này. Bạn có thể nghĩ ra cách phát triển cá nhân nhanh chóng trong năm tới đây ở những khía cạnh quan trọng nhất của cuộc sống. Nhưng ít nhất cũng cần phải có cơ sở rõ ràng về nơi mà bạn đang đứng lúc này để xác định được khía cạnh nào cần được quan tâm nhiều nhất. Có thể sự nghiệp của bạn đang rất thành công nhưng sức khỏe lại có vấn đề. Hoặc bạn đang làm việc rất tốt ở công ty và có cuộc sống gia đình ổn thỏa nhưng chưa có kế hoạch hành động cụ thể để tiết kiệm tiền cho những lúc nguy cấp.


a1

Cuộc sống bao gồm mười khía cạnh có liên quan đến nhau. Hiểu được mối tương quan giữa chúng có thể giúp bạn hoàn thiện bản thân hơn. Các màu đậm nhạt khác nhau tượng trưng cho mối tương quan giữa mỗi khía cạnh.

Tôi đã thiết kế Đánh giá điểm cuộc sống (LifeScore Assessment) để giúp bạn nhanh chóng phát hiện ra những khía cạnh cần phải cải thiện cũng như đánh giá sự phát triển cá nhân của chính bạn qua thời gian. Nếu vẫn chưa làm thử bài kiểm tra này, hãy gõ trên trình duyệt web của bạn đến BestYearEver.me/lifescore và thực hiện ngay thôi. Rất nhanh và dễ dàng. Cả quá trình làm kiểm tra chỉ vọn vẹn trong mười phút. Nhờ đó, bạn sẽ biết mình cần những gì để bắt đầu năm thành công đỉnh cao của chính bản thân. Nhưng đây cũng mới chỉ là khởi đầu mà thôi.

Con đường phía trước

Hãy để tôi giới thiệu cho bạn tổng quan về những thứ mà chúng ta sắp tiếp tục. Tôi đã chia quy trình hoàn thành mục tiêu của mình

thành năm bước đơn giản. Ở Bước 1, tôi sẽ giúp bạn loại bỏ bất kỳ nghi ngờ nào mà bạn có thể đang có về năm thành công đỉnh cao của mình. Nếu bạn không thể tin rằng mình sẽ thành công thì chúng ta đã chắc phần thất bại. Bước này sẽ giúp bạn loại bỏ những suy nghĩ hạn chế bản thân và tưởng tượng về một năm thành công có ý nghĩa với cuộc đời bạn.

Ở Bước 2, tôi sẽ trình bày cách làm thế nào để từ bỏ quá khứ. Kéo theo những thứ tồi tệ trong quá khứ vào tương lai của chính mình chính là một nguyên do khiến bạn không thể đạt được mục tiêu. Nhưng nếu chúng ta đóng cánh cửa quá khứ lại, đặc biệt là khi những nỗ lực không được công nhận hoặc đền đáp xứng đáng, bản thân chúng ta sẽ tự tin bước đến tương lai. Tôi không bàn đến thời niên thiếu của bạn, mà chỉ là một vài năm trở lại đây thôi. Tôi sẽ cung cấp một hệ thống bốn bước nhằm giúp bạn phân tích những gì đã mang lại hiệu quả và những gì không thể, nhờ vậy mà bạn có thể mang theo những kiến thức và sự khôn ngoan cần thiết để tạo nên một năm thành công. Thậm chí, tôi sẽ chỉ ra bằng cách nào mà một vài trong số những thất bại trong năm trước có thể lại là tiềm năng lớn trong năm kế cận đây.

Sau đó, trong Bước 3, tôi sẽ cung cấp cho bạn một hệ thống gồm bảy phần để có thể thiết lập mục tiêu thực sự hiệu quả. Đây chính là nơi bạn thấy giấc mơ của mình thành sự thật nếu bạn có thể phóng tầm nhìn ra một vài tháng kế tiếp. Một phần vấn đề gặp phải với những mục tiêu và dự định thường gặp nằm ở chỗ, chúng được thiết lập quá kém. Những mục tiêu như “tập thể dục thường xuyên hơn” hay “chi tiêu ít hơn, tiết kiệm nhiều hơn” thất bại là bởi nhiều nguyên do. Thêm vào đó, những mục tiêu mang lại hiệu quả thường phải cụ thể và dễ dàng đánh giá hơn. Những mục tiêu được thiết lập đơn sơ thường sẽ là những mục tiêu nhanh chóng bị lãng quên. Hệ thống đã được chứng minh này, mặt khác, sẽ cung cấp cho bạn một danh sách toàn những mục tiêu hiệu quả và ý nghĩa.

Một lý do khác khiến chúng ta không thể đạt được mục tiêu chính là vì chúng ta không có đủ động lực để thực hiện chúng. Nếu không có lý do thuyết phục để theo đuổi thì chúng ta sẽ dần mất hứng thú, bị

phân tâm hoặc quên mất mục tiêu ban đầu của mình. Ở Bước 4, tôi dự định sẽ giới thiệu đến bạn động lực mạnh mẽ nhất mà tôi biết: lý do của bạn. Một khi đã thành công tại bước này, bạn sẽ hành động không ngừng nghỉ - kể cả khi trở ngại và khó khăn cản lối bạn. Tôi cũng sẽ chỉ thêm một mẹo khôn ngoan để duy trì động lực của bản thân trong khi tập luyện những thói quen có lợi mới.

Và cuối cùng, ở Bước 5, chúng ta sẽ kết nối tất cả các mảnh ghép lại với nhau và tiếp thêm sức mạnh để bạn có thể hành động với ba chiến thuật tốt nhất mà tôi đang có để hoàn thành mục tiêu đã đặt ra. Phần lớn các mục tiêu thất bại bởi vì chúng ta thiếu các chiến thuật triển khai đã được chứng minh. Nhưng trừ khi ai đó chỉ cho chúng ta thấy làm thế nào để đạt được mục tiêu một cách tốt nhất, chúng ta chỉ có thể chờ vào vận may. Bước 5 này sẽ giảm bớt sức ép trong quá trình thực hành cho bạn. Đây là khi bạn đã có thể học được sức mạnh của các bước hành động với tiêu chuẩn thấp, được biết đến với cái tên Activation TriggersTM cũng như đánh giá mục tiêu thường xuyên để có thể đánh bay những trở ngại cản đường bạn.

Liệu năm tới cũng chỉ nhàng nhàng như những năm qua, hay sẽ khác biệt hoàn toàn hoặc bạn có biến nó thành năm đột phá của chính mình không? Bạn không phải mất thêm một năm chán nản và thất vọng nữa, mà bạn sẽ phát triển theo cách bạn muốn. Nếu bạn muốn chuyển mình từ buồn phiền và thất bại sang rõ ràng, tự tin và mạnh mẽ đủ để có một năm thành công thì tôi tôi tin chắc rằng Your best year ever: Kế hoạch 5 bước để đạt được mục tiêu đang có câu trả lời bạn cần đây. Hãy tìm hiểu thôi nào!

"Những mục tiêu được thiết lập đơn sơ thường sẽ là những mục tiêu nhanh chóng bị lãng quên."

BƯỚC 1TIN VÀO NHỮNG ĐIỀU CÓ THỂ XẢY RA

Có người đã từng nói rằng “Lịch sử không lặp lại chính nó, nhưng mọi việc diễn ra đều rất hợp lý.” Điều này đặc biệt đúng khi ứng vào lịch sử cá nhân của chính mình. Tại sao? Hoàn cảnh sống của chúng ta thay đổi mỗi tuần, mỗi năm. Nhưng chúng ta vẫn là chúng ta mà thôi. Và thói quen tư duy của chúng ta có xu hướng tạo ra những kết quả nhất quán bất kể chuyện gì đang diễn ra trong công việc, các mối quan hệ hay thế giới xung quanh mình.

Nếu thói quen tư duy đó mang tính tích cực, thì chúng ta có xu hướng trải nghiệm những kết quả tốt, như niềm vui, sự thỏa mãn cá nhân, thậm chí là thành công về vật chất. Ngược lại, nếu thói quen tư duy đó tiêu cực thì chúng ta sẽ phải đối mặt với những thứ hoàn toàn khác biệt, chẳng hạn như sự bất hạnh, không thỏa mãn và cảm giác dai dẳng rằng mọi thứ đều chống đối ta.

Nhưng tin tốt là bạn hoàn toàn có thể thay đổi vận mệnh của chính mình. Thậm chí nếu thói quen tư duy của bạn đang hoạt động rất tốt, bạn vẫn có thể trải nghiệm thêm những biến đổi mới trong tất cả các khía cạnh của cuộc sống bằng cách “nâng cấp” niềm tin của bản thân. Khi chúng ta tập trung cải thiện niềm tin của chính mình, thì hoàn cảnh thường sẽ tuân theo cho phù hợp.

1Niềm tin định hình thực tế của bạn

Những gì đã xảy ra lại không đáng kể so với những câu chuyện mà chúng ta tự kể về chúng.

RABIH ALAMEDDINE, *The Hakawati*

Nhiều năm về trước, vợ tôi, Gail, và tôi đã có một con chó săn lông xù giống Anh tên là Nelson. Nó hiền lành, kiên nhẫn và cực dễ thương với mấy đứa cháu của chúng tôi. Và nó chỉ mắc mỗi một lỗi thôi. Mỗi khi cửa trước mở, nó sẽ bỏ chạy ra ngoài như một kẻ vượt ngục. Thường thì chúng tôi phải mất 20 phút để đuổi theo và đem nó về nhà. Điều đáng sợ nhất chính là thấy nó né được một chiếc xe ô tô đang chạy tới trong gang tấc. Chúng tôi không biết nên làm gì cho đến khi phát hiện ra thứ được gọi là Invisile Fence (hàng rào tàng hình).

Đó chính là bước đột phá mà chúng tôi cần. Nó hoạt động bằng cách kết hợp một đường dây điện đặt dưới lòng đất với một vòng cổ điện tử. Nếu Nelson tiến đến ranh giới, vòng cổ của nó sẽ nhận được một rung động cảnh báo buộc nó phải quay trở vào trong. Song song với một chút huấn luyện thì nó đã nắm được ranh giới nằm ở đâu và không tiến đến đó nữa. Nhờ vậy mà nó không còn cố đẩy cửa để trốn ra ngoài nữa. Và chúng tôi có thể để nó chơi trong vườn mà không còn lo sợ nó sẽ chạy đi đâu.

Nhưng đây mới là điều thú vị này. Sau một khoảng thời gian, chúng tôi nhận ra chiếc vòng cổ cho Nelson không còn cần thiết nữa. Nếu chúng tôi đứng ở phía bên kia của cái rào chắn và gọi, nó sẽ không đến đó. Nếu bọn trẻ thử lôi kéo nó bằng một miếng mồi ngon chẳng hạn, nó cũng sẽ không nhúc nhích. Cái hàng rào từ một thứ thiết bị điện tử từ thế giới bên ngoài nay đã trở thành thế giới bên trong đầu của Nelson.

Sức mạnh của niềm tin

Niềm tin đóng vai trò vô cùng to lớn trong cách chúng ta tiếp cận cuộc sống. Chúng ta có khuynh hướng trải nghiệm những gì chúng ta mong đợi. Chúng ta đã biết điều này từ rất lâu rồi. Vào năm 1928, nhà xã hội học William I. Thomas từng nói rằng: "Nếu con người nhận định tình huống đó là thật, thì kết quả của nó cũng sẽ là thật." Ứng với "định lý Thomas" trên, 20 năm sau, nhà xã hội học Robert K. Merton đã sáng tạo ra cụm từ "lời tiên tri tự thành hiện thực". Và vào năm 1975, nhà triết học Karl Popper đã gọi nó là "Hiệu ứng Oedipus" dựa theo người anh hùng huyền thoại đã tự hoàn thành lời tiên tri bi thảm về cuộc đời của mình.[1]

Nhưng nếu có thể thay đổi suy nghĩ về những khả năng có thể xảy ra thì sao?

Như tác giả chuyên viết về khoa học Chris Berdik đã từng viết trong cuốn sách *Mind Over Mind* (tạm dịch: Tư duy vượt tư duy) của mình rằng: "Thế giới thật của chúng ta rất giống một thế giới đã được dự đoán trước, theo rất nhiều cách. Những gì chúng ta thấy, nghe, nếm, cảm nhận và trải nghiệm đều được tạo ra theo thứ tự từ trên xuống cũng như từ dưới lên. Tâm trí của chúng ta tự tạo ra sự hỗn loạn. Chúng ta tự điền vào chỗ trống với những hình thức, mẫu hình và giả định mà chúng ta đã biết rõ. Các dự đoán về tương lai gần và xa đã định hình nên thực tế."[2] Nhưng mà bằng cách nào?

Đó không phải là tưởng tượng đâu. Và cũng không giống như nhiều người nghĩ, nó cũng chẳng liên quan đến bất kỳ định luật hấp dẫn nào cả. Trên thực tế, nó còn đơn giản hơn nhiều. Đó là bởi vì kỳ vọng của chúng ta định hình những gì chúng ta tin là có thể, chúng định hình nhận thức và hành động của chúng ta. Đồng nghĩa với việc, chúng còn có thể định hình kết quả của chúng ta. Và cũng có nghĩa là chúng định hình thực tế của chúng ta.

Bạn vẫn còn nhớ về tay Tiger Woods trước kia chứ? Trước khi gặp khủng hoảng, Woods đã liên tục phá vỡ các kỷ lục từ năm này sang năm khác?

Một vài cú đánh của anh ta thực sự là huyền thoại. Chẳng hạn, tại giải Presidents Cup năm 2003 tại Nam Phi, Woods đã hoàn thành một cú đánh xa 15 foot khi trời đã chập choạng tối. Cú đánh dường như là không thể nào thực hiện được. Mọi người đều nghĩ vậy, nhưng không bao gồm Woods. Đồng đội của Woods, Mike Weir đã từng chia sẻ rằng: "Anh ấy biết mình có thể thành công... Niềm tin chính là thứ tách biệt anh ra khỏi những người khác."[3] Bạn có nghe thấy những gì Weir nói hay không? Rất nhiều golf thủ khác có đủ kỹ năng để hoàn thành cú đánh đó. Nhưng họ lại không có niềm tin họ có thể thành công.

Vấn đề với sự hoài nghi

Một trong những lý do lớn nhất khiến chúng ta không thể thành công với mục tiêu của mình chính là chúng ta hoài nghi khả năng của bản thân. Chúng ta tin rằng chúng quá tầm với của mình. Các cuộc thăm dò ý kiến chỉ ra rằng phần trăm những người trong độ tuổi 20 thực hiện được những dự định đầu năm của mình thường cao hơn rất nhiều so với những người trên 50.[4] Trên thực tế, dựa theo khảo sát Harris Poll, trong khi tám trên mười người millenials[*] đặt ra mục tiêu, thì đã có bảy trên mười người trưởng thành trên 65 tuổi cho rằng đặt mục tiêu là "lãng phí thời gian".[5] Tại sao lại như thế? Thật đáng buồn, nhưng trải qua càng nhiều thất bại trong đời thì chúng ta càng ít tin rằng chúng ta có thể thành công. Hoài nghi chính là một chất độc tiêu diệt mục tiêu.

[*] *Millenials là những người sinh từ năm 1980 đến 1998, tức là hiện nay họ đã 20 – 38 tuổi. (ND)*

Như tôi đã nói trước đó, hầu hết chúng ta đều có một quá trình dài không nhận được những gì chúng ta cần trong cuộc sống. Để bảo vệ bản thân khỏi những thất vọng trong tương lai, chúng ta tự nuôi dưỡng sự hoài nghi và thái độ tự vệ với cuộc sống. Chúng ta cũng giống Nelson vậy. Cố gắng bỏ qua quá khứ và bị mắc kẹt – hoặc tệ hơn thế rất nhiều. Có thể bạn chỉ trải qua hoàn cảnh này một lần. Hoặc rất nhiều lần. Thậm chí, chúng ta vẫn đang đứng yên một chỗ

mặc cho chẳng gặp phải rào cản thực sự nào. Kẻ ở trong đầu chúng ta đủ mạnh để khiến chúng ta bị mắc kẹt lại.



Chúng ta luôn phải đối mặt với những trở ngại. Trong khi giới hạn niềm tin của bản thân sẽ ngăn cản chúng ta vượt qua chúng thì khai phóng sự thật sẽ giúp chúng ta đẩy lùi trở ngại và cải thiện tình hình.

Bạn biết điều này nghĩa là gì rồi đấy. Bạn nói rằng bạn cần nộp đơn tìm một công việc mới. Nhưng sau rồi bạn nghĩ: "Không đời nào đâu. Mình đâu có đủ kinh nghiệm hay học vấn." Ngay lập tức, ý nghĩ kéo bạn tiến về phía trước hấp hối và chết mòn. Hoặc có thể một người bạn bảo rằng: "Này, cậu và Bill có thể đi đâu đó hâm nóng tình yêu cuối tuần này đó." Và bạn nghĩ: "Cậu đùa tớ à? Tớ còn chẳng lôi anh ấy ra khỏi sofa để đi ăn tối nữa mà, thôi, cứ để cuối tuần trôi qua như vậy đi." Hoặc ai đó nói: "Tôi nghĩ chạy bộ 5km sẽ rất thú vị đấy." Và bạn nghĩ: "Có lẽ mình nên đi." Nhưng rồi sự hoài nghi chắn lối. "Mình thừa cân đến 40 pound. Mình lại còn bị đau đầu gối. Làm sao có thể chạy nổi 5km chứ."

Thật khó để hy vọng được nhen nhóm nếu bạn không bao giờ cho chúng có cơ hội bắt đầu. Nhưng lại rất dễ dàng để thứ chất độc hoài nghi hủy hoại tâm hồn chúng ta và phá hoại kết quả cuối cùng. Niềm tin về khả năng của chính bản thân có ảnh hưởng trực tiếp đến thực tế mà chúng ta trải nghiệm. Nhưng nếu bạn có thể thay đổi suy nghĩ về những khả năng có thể xảy ra thì sao?

Một hệ thống khác

Cầu thủ ném bóng chày hạng 3A Steve Mura vừa bắt đầu trận đấu ở sân đối thủ, nhưng anh ấy gần như đã lạc mất phương hướng trước khi rời băng ghế. Tại sao? Anh ấy nói với huấn luyện viên ném bóng của mình, Harvey Dorfman, rằng: "Tôi sẽ không bao giờ giành chiến thắng với cái gò đất này mất." Dorfman không hề chấp nhận điều này một giây nào. Nhưng ông có thể nhận ra Mura đã sẵn sàng thua cuộc. Vậy nên ông đã khích lệ Mura giãi bày niềm tin của

mình. Cầu thủ ném bóng nói rằng góc ở gò đất này quá khó ném. Và đối với Mura thì đây là dấu chấm hết rồi. Nhưng điều đó không xảy đến với người huấn luyện viên. Nó chỉ là khởi đầu mới.

Dorfman hỏi Mura rằng anh ta có thể điều chỉnh được gì không. Câu hỏi nghe đơn giản quá, tôi biết chứ. Nhưng nó lại giống như một cái công tắc vậy. Lời gợi ý đó đã khơi gợi một khả năng mới. Trước trận đấu, Mura đã nghĩ ra một chiến thuật mới để giải quyết độ dốc của gò đất. "Có điểm khác biệt," Dorfman nói với Mura, "giữa cái gọi là 'Tôi đã thua' và 'Tôi không thể thắng được...'" Quá khứ không định đoạt được tương lai – trừ khi niềm tin của Mura khiến anh ấy tin rằng quá khứ làm được điều đó. Dorfman nói: "Cậu không thể nghĩ ra chiến thuật chơi nếu cậu tin rằng kết quả thua cuộc là không thể tránh khỏi." Nhưng bằng cách thay đổi niềm tin của mình, Mura đã có thể thay đổi cả chiến thuật và kết quả. Anh ấy đã ném những phát bóng hoàn hảo trong trận đấu tối đó – với chỉ 2 hit và 6 run.[6]

Mura đã phải đối mặt với một thử thách lớn. Nhưng giống với Nelson, thử thách đó nằm trong đầu anh ta chứ không phải trên sân bóng chày. Tôi nhận thấy điều đó đúng cho hầu hết các khía cạnh của cuộc sống. Rosamund Stone Zander và Benjamin Zander từng nói rằng "Rất nhiều tình huống muốn chặn lối ta trong cuộc sống hằng ngày dường như chỉ có thể gây cản trở cho chúng ta bởi một hệ thống những nhận định và giả thuyết mà chúng ta mang bên mình. Vậy nên, hãy vẽ ra một hệ thống khác xoay quanh những tình huống tương tự và hướng giải quyết mới sẽ tự xuất hiện."[7]

Lịch sử đầy rẫy những câu chuyện tương tự. Nhiều phi công từng nghĩ rằng không thể bay nhanh hơn 768 dặm/giờ (tốc độ âm thanh ở mực nước biển). Nhưng Chuck Yeager đã cho rằng ông có thể làm được và chính thức phá vỡ rào cản của âm thanh vào ngày 14/10/1947. Máy bay cũng được nâng cấp lên từ thời điểm đó, và các phi công ngày nay có thể bay nhanh hơn tốc độ âm thanh đến hai, bốn, thậm chí là sáu lần.

Trước năm 1954, các vận động viên điền kinh cho rằng không thể chạy một dặm trong chưa đầy bốn phút được. Nhưng rồi Roger

Bannister đã làm được điều đó trong 3 phút 59 giây và lập nên một kỷ lục mới mà sau này các vận động viên khác thay nhau lật đổ.

Con người đã từng mơ ước về những chuyến bay dùng sức người suốt một thiên niên kỷ. Và rồi vào năm 1977, ai đó đã chế tạo ra một chiếc máy không sử dụng động cơ có thể duy trì và kiểm soát được. Đó chỉ mới là bắt đầu thôi. Vào năm 1988, nhà vô địch đua xe đạp người Hy Lạp Kanellos Kanellopoulos đã bay được hơn 70 dặm vượt qua biển chỉ bằng sức đạp bàn đạp.[8] Và ông ấy không phải người duy nhất. Chế tạo và lái máy bay dùng sức người ngày nay đã trở thành một thú vui vào dịp cuối tuần.

Đây lại là một ví dụ khác. Vào giữa những năm 1980, vận động viên trượt ván Mike McGill lần đầu tiên thực hiện được màn xoay 5400 trên không. Một phẩy năm vòng 3600. Không ai nghĩ McGill có thể làm được điều này, nhưng một khi McGill đã làm được cú “McTwist” thì cũng lần lượt nhiều người có thể làm được điều tương tự. Tony Hawk đã thực hiện được cú xoay 7200. Và sau đó, vào năm 2012, cậu bé Tom Schaar, mới chỉ 12 tuổi, đã xoay được những 10800. Trọn vẹn ba vòng trên không. Schaar trả lời phỏng vấn trên ESPN rằng: “Đó là động tác khó nhất mà cháu từng làm được, nhưng nó còn dễ hơn so với những gì cháu tưởng nữa.”[9]

Nghệ sĩ piano nhạc jazz Thelonious Monk đã từng chia sẻ rằng: “Những gì bạn nghĩ mình không thể làm được, ai đó sẽ tiến lên và làm điều đó.”[10] Những điều tưởng chừng như không thể chỉ có vẻ như vậy trên bề mặt thôi. Yeager, Bannister, Kanellopoulos, McGill và Hawk đã chứng minh cho chúng ta rằng những gì chúng ta tin tưởng sâu sắc sẽ đều thực hiện được. Bạn có sẵn lòng trở thành cậu bé Schaar tiếp theo và đạt được nhiều thành tựu hơn nữa?

Trí tưởng tượng thất bại

Điều khác biệt đầu tiên giữa một mục tiêu dở dang và một thành tựu cá nhân chính là phải có niềm tin rằng việc đó có thể thành hiện thực. Hãy lắng nghe những gì nhà vị lai học, tác giả sách khoa học-viễn tưởng kiêm nhà phát minh nổi tiếng Arthur C. Clarke đã từng

phát biểu: "Khi một nhà khoa học lỗi lạc nhưng có tuổi tuyên bố rằng chúng ta có thể làm được điều gì đó, ông ấy gần như chắc chắn đúng. Nhưng khi ông ấy tuyên bố rằng điều đó là không thể, nhiều khả năng ông đã sai." Theo như Clarke, đó được gọi là "trí tưởng tượng thất bại".[11]

Và khái niệm này không chỉ giới hạn trong giới khoa học gia đâu. Trí tưởng tượng thất bại còn ảnh hưởng đến cả các vận động viên, phụ huynh, các nhà lãnh đạo, giáo viên và chúng ta ở các mức độ khác nhau. Tin tốt là bạn có thể cải thiện trí tưởng tượng của mình. Theo một khía cạnh rộng lớn hơn, có hai cách để quan sát cuộc sống này. Một sẽ trực tiếp dắt tay bạn đến với trí tưởng tượng thất bại. Nhưng cái còn lại có thể hồi sinh và khuếch đại khả năng tưởng tượng của chính bản thân bạn. Chúng ta sẽ nghiên cứu loại thứ hai ngay sau đây.

2Một vài niềm tin cản trở bạn thành công

Tầm nhìn của chúng ta mới hữu hạn làm sao! Bởi những gì chúng ta có thể thấy phụ thuộc phần nhiều vào những gì chúng ta mong đợi.

Ngài **JOHN LUBBOCK**, *The Beauties of Nature*

Tôi từng có một khách hàng tên là Charlie. Đương nhiên, đó không phải là tên thật của anh ta. Tôi thay đổi danh tính của Charlie nhằm không tiết lộ tội lỗi của anh ta. Charlie tìm thấy sự thích thú từ những cảm giác sai trái, hành hạ, ngược đãi. Anh ta cố kiểm soát mọi thứ. Ai cũng là kẻ ngốc, ngoại trừ anh ta. Không ai làm gì hợp ý anh ta. Cuộc sống này là một sự dối trá. Nếu chúng tôi đi ăn trưa cùng nhau, cái này khiến tôi có cảm giác hơi sợ hãi một chút, vì anh ta sẽ không bao giờ nhận trả tiền, kể cả khi bữa trưa đó là do chính anh ta mời. Tôi luôn cố tình né tránh sự hiện diện của anh ta hết mức có thể.

Và không chỉ mình tôi cảm thấy như thế. Đối với ai Charlie cũng đối xử như vậy. Nhân viên và bạn bè anh ta đảo mắt mỗi khi tôi đề cập đến tên anh ta. Anh ta tiếp xúc với tất cả mọi người với một tâm lý không bình thường. Những người xung quanh luôn thấp thỏm liên miên rằng sinh kế và hạnh phúc của họ đang gặp nguy hiểm. Và đoán thử xem? Thành công mà anh ta khao khát dường như luôn nằm ngoài tầm với.

Charlie là ví dụ cho thứ mà tôi gọi là *tư duy thiếu hụt.*

Bây giờ, hãy so sánh Charlie với một người bạn khác của tôi. Robert là một trong những anh chàng hào phóng nhất mà tôi biết. Anh ấy luôn chào tôi với một nụ cười tươi trên môi, kèm một cái ôm và một lời động viên, khích lệ. Tôi luôn cảm thấy sự hiện diện của Robert tràn đầy sinh lực và cảm thấy thật tuyệt vời khi là chính tôi.

Và anh ấy đối xử như thế với tất cả mọi người. Anh ấy đối xử với nhân viên, nhà cung cấp, đại lý đặt vé, nhà xuất bản, và tất cả những người khác như thể họ là khách hàng lớn nhất của mình. Robert cứ đều đặn đầu tư vào thành công của họ và anh ấy cũng nhận lại được quả ngọt theo hàng ngàn cách. Robert là ví dụ cho thứ mà tôi gọi là tư duy phong phú.

Sự thiếu hụt và phong phú

Để hoàn thành bất kỳ điều gì, chúng ta buộc phải tin rằng bản thân có thể vượt qua thách thức. Điều đó không đồng nghĩa rằng thách thức này quá dễ dàng hay chúng ta đã biết cách chinh phục nó để hoàn thành mục tiêu. Thường thì chúng ta chẳng biết gì đâu. Điều đó chỉ có nghĩa là chúng ta tin chúng ta có thể, chúng ta có đủ tiềm năng để chiến thắng. Tại sao suy nghĩ này lại quan trọng ư? Bởi vì mỗi mục tiêu đều tiềm ẩn những trở ngại. Nếu ai đó gặp khó khăn khi vượt qua những trở ngại này, họ sẽ hoài nghi rằng liệu họ có đủ tố chất và tiềm năng hay không. Hãy nghĩ về Charlie trong trường hợp này. Nhưng số khác lại tự tin rằng họ có thể làm chủ được tình hình nếu làm việc chăm chỉ hoặc tiếp cận vấn đề theo một hướng khác. Robert chính là kiểu người thứ hai này.

Các nhà nghiên cứu dán nhãn nhóm thứ nhất là những nhà lý luận thực thể. Họ tin rằng khả năng của mình là hoàn toàn cố định. Có lẽ, bạn đã từng nghe nhiều người nói rằng “Tôi không giỏi x, y, hoặc z.” Họ chính là những kẻ tư duy thiếu hụt. Và các nhà nghiên cứu gọi nhóm thứ hai là những *nhà lý luận tăng tiến.* Khi những người này gặp chướng ngại, họ sẽ tìm kiếm hướng tiếp cận vấn đề mới. Họ biết rằng sẽ có cách giải quyết hoặc giải pháp nếu bản thân cứ tiếp tục mổ xẻ vấn đề. Họ chính là những nhà tư duy phong phú.[1]

Trong hai thói quen tư duy trên, một dẫn đến thất bại, sợ hãi và bất mãn, thì cái còn lại sẽ là mở đầu cho thành công, hạnh phúc và sự trọn vẹn, thỏa mãn. Điểm khác biệt chính ở đâu à? Những kẻ tư duy thiếu hụt như Charlie sống dựa trên một mạng lưới những niềm tin giới hạn về thế giới, con người và chính bản thân họ, trong khi đó,

những nhà tư duy phong phú giống như Robert sẽ hoạt động dựa trên nền tảng những sự thật đã được khai phóng.



Vậy bạn nghĩ như thế nào? Đạt được mục tiêu hay không nên bắt đầu từ việc thấu hiểu sự khác biệt giữa những niềm tin giới hạn và sự thật khai phóng đấy.

Ba loại niềm tin giới hạn

Rất dễ để phát hiện ra những niềm tin giới hạn trong tư duy của bản thân nếu chúng ta tập trung được. Hãy bắt đầu với nhận định chúng ta có về thế giới. “Tôi chẳng thể bắt đầu công việc kinh doanh mới ngay lúc này được, thị trường đang kinh khủng lắm,” ai đó nói. Hoặc: “Tôi không tin quản lý, bởi họ luôn cố gắng lừa chúng ta.” Hoặc: “Mấy tay chính trị gia này sắp phá hoại nền kinh tế của chúng ta và ngăn cơ hội phát triển của tôi đấy.” Đây có thể là những niềm tin đã ăn sâu bám chắc vào đầu chúng ta. Nhưng chúng chưa chắc đã là thực tế, và hiếm khi chúng trở thành sự thật mặc dù trông cũng có vẻ khá chính xác. Chúng ta buộc phải học cách đặt nghi vấn và thậm chí là cố loại bỏ chúng hoặc chúng sẽ có cơ hội giới hạn sự tự do cũng như động lực hành động của chúng ta.

Chúng ta còn có thêm niềm tin giới hạn về những người khác. “Vô ích thôi, đừng hỏi nữa,” ai đó đã nói như vậy. “Anh ta quá bận để có thể đến gặp tôi.” Hoặc: “Cô ta chỉ là một kế toán quèn thôi. Thế thì cô ta còn có thể biết thêm thứ gì?” Hoặc: “Anh ấy vẫn chưa trả lời. Tôi đoán là anh ấy đang giận tôi lắm.” Hoặc: “Thứ người như cô ta sẽ không có cửa đi cùng người như tôi đâu.” Những câu nói trên không hẳn là sự thật. Chúng chỉ là những niềm tin mà chúng ta cho phép chi phối bản thân ta.

3 LOẠI NIỀM TIN GIỚI HẠN



Hãy cẩn thận: những niềm tin giới hạn bóp méo quan điểm về thế giới, những người xung quanh và cả bản thân chúng ta nữa.

Loại niềm tin giới hạn thứ ba là loại ảnh hưởng sâu sắc nhất đối với phần lớn chúng ta. Tôi đang nói đến những niềm tin về bản thân chính chúng ta. Chúng ta có thể nói rằng "Tôi rất hay bỏ cuộc giữa chừng. Gần như chẳng thể hoàn thành những gì tôi đã khơi mào nên." Hoặc: "Tôi không thể chịu nổi nữa. Tôi chưa bao giờ có một cơ thể gọn gàng cả." Hoặc: "Tôi không thể kiểm soát chi tiêu nổi." Hoặc: "Tôi không phải loại sáng tạo cho lắm." Những niềm tin này thường sai lầm hoặc chỉ đúng một nửa mà thôi.

Và chúng sẽ ngáng chân cơ hội phát triển mà bạn muốn có trong đời.

Làm sao bạn có thể biết được bạn đang rơi vào bẫy của niềm tin giới hạn? Trong cuốn sách *Making Habits, Breaking Habits* (tạm dịch: Tạo lập thói quen, phá vỡ thói quen) của mình, Jeremy Dean đã liệt kê ba thứ tặng phẩm chết người này:

• *Tư duy trắng-và-đen.* Đó là khi chúng ta cho rằng bản thân sẽ thất bại nếu không đạt được sự hoàn hảo. Trên thực tế, bạn sẽ không có được sự hoàn hảo vì nó không phải là một chiếc cầu dao cứ bật tắt là đạt được thứ bạn muốn.

• *Cá nhân hóa.* Đó là khi chúng ta tự trách bản thân vì những chuyện tiêu cực không đầu không cuối.

• *Thảm họa hóa.* Đó là khi chúng ta cho rằng đó là điều tồi tệ nhất mặc cho có rất ít bằng chứng.[2]

Chúng ta có thể thêm loại thứ tư dưới đây:

• *Phổ biến hóa.* Đó là khi bạn có một trải nghiệm không vui và cho rằng ở đâu cũng thế.

Trên thực tế, bạn sẽ không có được sự hoàn hảo vì nó không phải là một chiếc cầu dao cứ bật tắt là đạt được thứ bạn muốn.

Vậy, những niềm tin này đến từ đâu chứ?

Nguồn gốc của những niềm tin giới hạn

Nguồn gốc của những niềm tin giới hạn, như tôi đã nói, đến từ những thất bại trước đó của chúng ta. Thất bại lặp lại nhiều lần có thể khiến chúng ta mặc định điều đó là tồi tệ nhất. Chính những trải nghiệm như thế sẽ lập trình chúng ta thành những kẻ cố giữ lại những gì mình đang có và luôn tránh né rủi ro.

Nhưng nếu chịu khó quan sát, ta có thể phát hiện những ảnh hưởng khác nữa. Hãy lấy ví dụ là các phương tiện truyền thông tin tức, chúng vốn có khuynh hướng vô cùng tiêu cực. Như J. R. R. Tolkien đã từng châm biếm rằng, tin tức ngày nay chỉ gói gọn trong các vụ giết chóc và tỉ số bóng đá.[3] "Các nghiên cứu chỉ ra rằng, nếu đọc quá nhiều tin tức có thể khiến bạn trầm cảm, lo lắng, và quan trọng nhất là không mang lại khả năng thay đổi hay ảnh hưởng gì như đã được nhắc đến," tiếp lời của Michael Grothaus, một nhà báo dày dạn kinh nghiệm.[4] Nếu cứ tiếp tục đọc nữa, bạn sẽ dễ dàng tin rằng thế giới đang trở nên tồi tệ hơn – nhiều tội phạm, đói nghèo, bạo lực hơn bao giờ hết. Cùng với những mẫu quảng cáo về hàng tá các căn bệnh ghê rợn, điều này tương tự như một bài kinh cầu nguyện dài dằng dặc dành cho những nỗi phiền muộn và sợ hãi vậy. Các hãng tin sẽ dẫn dắt bạn đọc những tin tức tiêu cực vì nỗi sợ hãi sẽ kích thích phần nguyên thủy của bộ não và khiến mắt chúng ta dán vào những tin tức căng thẳng và đáng sợ. Nếu không làm được những chiêu trò này thì ngành của họ sẽ bị giảm sút vị thế ngay. Vậy nên, truyền thông liên tục đưa tin tức giật gân nhằm thu hút nhiều người đến xem quảng cáo mà họ đăng hơn.

Sau đó, các trang mạng xã hội sẽ phản ánh lại khuynh hướng tiêu cực này. Ngay sau vòng bầu cử gần đây, một luồng tiêu cực khác lại xuất hiện và không có dấu hiệu dừng lại. Nhưng, bạn vẫn có thể phát hiện ra khuynh hướng tích cực tại cơ quan của mình nữa.

Lướt vài lần trên Facebook và bạn thấy ai cũng đang có một cuộc sống vui vẻ. Con cái ngoan ngoãn, bạn bè vừa đẹp lại vừa ngầu, những kỳ nghỉ sang chảnh và công việc thăng tiến tốt đẹp. Một cách không có ý thức, chúng ta ngay lập tức sẽ cho rằng bản thân không bằng họ. Không đủ thông minh, sáng tạo, học thức, thành công, may mắn, năng động hoặc nghệ sĩ như mọi người trên Instagram. Học giả Donna Freitas đã tiến hành một nghiên cứu trên diện rộng về mạng xã hội với sinh viên thuộc hơn 12 trường đại học khác nhau. Trong cuốn *The Happiness Effect* (tạm dịch: Tác dụng của hạnh phúc) tổng hợp những phát hiện của mình, cô viết "Facebook là nơi sản sinh ra sự ganh tỵ, bởi nó là một vòng xoáy tin tức 24/7 những ai ngầu lòi, ai không, ai đang lên và ai đang gặp khó khăn. Trừ khi bạn có một lòng tự trọng cứng như sỏi đá để không ghen tỵ với kẻ khác, hoặc khả năng phi thường để tự nhắc nhở bản thân rằng mọi người đang thực sự làm gì khi đăng thành tích của mình lên mạng xã hội [mà tựu chung là nhằm định vị bản thân và khoe khoang mà thôi], nếu không thì rất khó để không để tâm đến chúng."[5] Tôi là một fan lớn của mạng xã hội, nhưng cũng không có gì là lạ khi bỏ thời gian lướt Facebook có thể đem đến cảm xúc xấu về cuộc sống của chúng ta.[6]

Và sau đó là những mối quan hệ tiêu cực, có thể là bất kỳ ai từ bạn bè, đồng nghiệp đến gia đình, giáo hội. Chúng ta thường tiếp nhận những niềm tin này từ khi còn thơ ấu. Và chúng trở thành một khái niệm mà giáo sư tâm lý học từ Đại học Virginia gọi là "những câu chuyện thầm kín" về cuộc sống.[7] Đa phần những câu chuyện thầm kín này là tốt và hữu ích. Nhưng một số khác thì không, và chúng ta rất khó buông bỏ chúng, nhờ đó mà chúng sẽ gây trắc trở khi chúng ta cố gắng. Trong những lần khác, chúng ta lại đón nhận những niềm tin giới hạn này tại nhà thờ, trong đám bạn đại học hoặc tại nơi công sở. Bất kể chúng ta tiếp nhận chúng khi nào hay ở đâu, những niềm tin mà chúng ta mang theo sẽ trở thành thấu kính quan sát thế giới của chính bản thân ta. Và thật tốt khi chúng ta có thể nhận ra hình dáng của những thấu kính này bị ảnh hưởng bởi những mối quan hệ ra sao, bao gồm cả những mối quan hệ tiêu cực.

“Bạn không thể phủ nhận thực tế rằng, bạn sống và làm việc tốt đến đâu không chỉ phụ thuộc vào những gì bạn làm và cách bạn làm... mà còn phụ thuộc vào bạn làm việc đó với ai hay ai làm cho bạn,” nhà tâm lý học Henry Cloud đã viết trong cuốn The Power of the Other (tạm dịch: Sức mạnh của những người khác).[8] Tiếp xúc với những người như Charlie và bạn sẽ nhìn thế giới theo quan điểm của anh ta. Và tương tự với Robert, khi cận kề với anh ấy, bạn sẽ bắt đầu nhìn lên để phát triển bản thân.

Nếu muốn trải nghiệm năm thành công đỉnh cao, chúng ta phải phân biệt được loại nào trong hai loại tư duy trên đang thống trị bản thân và hướng đến sự phong phú một cách cố ý. Không có lý do gì để những niềm tin giới hạn cản trở bạn được.

Vậy bạn chọn?

Ngay sau khi Steve Jobs - CEO của Apple - qua đời vào năm 2011, gia đình, bạn bè và nhiều người đã đến viếng thăm tại Memorial Church trong khuôn viên Đại học Stanford. Sự kiện chỉ dành cho nhân viên này đã thu hút hàng trăm người đến bày tỏ lòng ngưỡng mộ cho một nhà phát minh và vị lãnh đạo có tầm nhìn xa trông rộng mà họ quý mến và tôn trọng. Nhà báo Brent Schlender đã thuật lại khoảnh khắc trên trong những trang cuối khép lại cuốn sách Becoming Steve Jobs (tạm dịch: Trở thành Steve Jobs).

Bono, Joan Baer và Yo-Yo Ma đã biểu diễn tại đám tang. Người sáng lập Oracle, Larry Ellison cùng trưởng nhóm thiết kế của Apple, Jony Ive, đã cùng phát biểu vài lời. Nhưng những gì khiến Schlender ấn tượng mạnh nhất chính là những lời chia sẻ của Laurene Powell, vợ Jobs. “Ông đã đã định hình cách tôi nhìn nhận thế giới,” bà xúc động nói về chồng, và tiếp tục:

Thật sự rất khó để nhìn ra những gì đã ở đó từ lâu, để loại bỏ những trở ngại để có một cái nhìn rõ ràng về thực tại, nhưng tài năng của Steve thậm chí còn tuyệt vời hơn: anh ấy có thể nhìn rõ những thứ thậm chí còn không tồn tại ở đó, những thứ có thể ở đó và những thứ nên ở đó. Tâm trí anh ấy không bị giam cầm bởi thực

tại. Mà hoàn toàn ngược lại. Anh ấy tưởng tượng những gì mà thực tại còn thiếu và tự hành động để bù đắp thiếu hụt đó.

Đến cuối cùng, bà ấy tuyên bố rằng Jobs sở hữu “một ý thức về khả năng vô cùng nhạy bén.”[9]

Vậy, hãy tự hỏi bản thân rằng: Hiện tại trong thế giới của bạn, những gì chưa có nhưng có thể ở đó, phải ở đó? Thứ thiếu hụt nào mà chỉ có bạn mới bù đắp được trong các mối quan hệ, sức khỏe, nghề nghiệp, hay đời sống tinh thần của chính bản thân? Ngay khi chúng ta bắt đầu nghĩ về việc thiết kế trước năm thành công đỉnh cao của mình, chúng ta cần nhận ra được rằng hầu hết những rào cản ta gặp phải đều xuất phát từ trí tưởng tượng. Có hàng triệu suy nghĩ xẹt qua đầu bạn, nhưng chúng ta chỉ chọn những thứ mà ta tin. Và cách hay nhất để loại bỏ những niềm tin giới hạn chính là hãy thay thế chúng bằng những sự thật đã được khai phóng. Việc nâng cấp niềm tin của chúng ta là hoàn toàn khả thi.

3Bạn có thể nâng cấp niềm tin của chính mình

Nói không thể là không đúng sự thật. Mà đó chỉ là một ý kiến mà thôi.

MUHAMMAD ALI

Vào năm 1954, Martin Luther King Jr. đã chấp nhận trở thành Mục sư của Nhà thờ Tin lành đại lộ Dexter ở Montgomery, Alabama. Lúc ấy, ông chỉ mới 25 tuổi. Nhưng những gì ông làm được trong thập kỷ sau đó đã thực sự định hình lại hoàn toàn xã hội Mỹ.

Vào năm 1955, sau khi Rosa Park* kiên quyết không nhường ghế của cô cho một người da trắng thì King đã lãnh đạo phong trào tẩy chay xe buýt của người da màu tại Montgomery. Tại thời điểm đó, năm 1956, Tòa án Tối cao Hoa Kỳ đã đứng về phía những người lên tiếng tẩy chay. Một năm sau, Martin Luther King Jr. lại lãnh đạo Hội nghị Lãnh đạo Cơ đốc miền Nam, một tổ chức được lập ra nhằm thống nhất các phong trào đấu tranh nhân quyền còn non trẻ lúc này. Ông còn đứng phát biểu trước khán giả cả nước và trở thành nhân vật bìa của tạp chí *Time*. Nhưng đó chỉ mới là khởi đầu mà thôi.

* *Rosa Park là một người phụ nữ da màu. Tại Montgomery, người da màu bắt buộc phải đi xuống cuối xe để nhường những hàng ghế đầu cho người da trắng. (ND)*

Các hoạt động và phong trào của ông vẫn còn tiếp diễn đến cuối những năm 1950, đầu những năm 1960 với các cuộc biểu tình ôn hòa, đỉnh điểm là chuỗi các sự kiện vào năm 1963. Tháng Tư năm đó, ông bị bắt giam tại Birmingham vì không tuân theo luật cấm biểu tình tại đây. Khi bị lên án và chỉ trích từ các mục sư tại địa phương, ông đã hồi đáp bằng một trong những tác phẩm quan trọng và đáng

nhớ nhất của mình: “Bức thư từ Ngục Birmingham.” Một vài tháng sau, ông lãnh đạo cuộc diễu hành tại Washington D.C với hơn 200.000 người tham dự.

Đó là lễ kỷ niệm 100 năm Tuyên ngôn Giải phóng Nô lệ của Abraham Lincoln, và đó cũng chính là lúc ông gửi đến công chúng bài phát biểu bất hủ “Tôi có một giấc mơ” tại Đài tưởng niệm Lincoln. Cuộc diễu hành đã khuấy động phong trào ủng hộ nhân quyền trên toàn quốc. Vào đầu mùa hè năm đó, Tổng thống John F. Kennedy đã giới thiệu đạo luật nhân quyền có ảnh hưởng sâu rộng nhất nước Mỹ từ trước cho đến nay, cùng với ảnh hưởng từ cuộc biểu tình và bài diễn văn lay động lòng người của Ngài Martin Luther King Jr. mà vào năm 1964, đạo luật đã được thông qua.

Chưa dừng lại ở đó, tạp chí Time còn chọn ông là nhân vật quyền lực của năm cũng như hội đồng thẩm định giải Nobel đã chọn ông là người trẻ tuổi nhất từng nhận giải Nobel Hòa bình. Tuy còn nhiều mối bận tâm khác nhưng ông ấy lại chọn việc đấu tranh vì nhân quyền. Và ông cũng chỉ mới 35 tuổi. Vậy bí quyết là nằm ở đâu?

Tránh cạm bẫy của niềm tin giới hạn

Những người chỉ trích King tại Birmingham cho rằng hành động của ông là “không khôn ngoan và không đúng thời điểm”, rằng những hành động đó đã vi phạm “ý thức chung”. Nhưng không giống như King, các mục sư khác đang bị gò bó bởi một niềm tin giới hạn: họ mang một thứ quan điểm về thế giới hạn chế phạm vi khả năng của họ. Thay vì hiểu rằng hành động của King là một cuộc mở đường cho thay đổi thì họ lại xem đó là phản tác dụng. Họ lo ngại rằng hành động của ông sẽ khiến họ đánh mất vị thế của mình. Nhưng đây chỉ là một trong hàng triệu ví dụ trong cuộc sống chứng minh rằng “ý thức chung” chỉ đơn giản là một cách nói khác của “(những ý tưởng) bị hiểu sai lệch.”

Một niềm tin giới hạn chính là cách hiểu sai lệch của hiện tại nhưng rút ngắn tương lai của chính chúng ta. King đã bị bủa vây bởi những niềm tin giới hạn như thế này:

• Phong trào nhân quyền đòi hỏi quá nhiều và đi quá nhanh.

• Phong trào này đang gây ra những rắc rối không cần thiết.

• Bất bạo động sẽ không thay đổi được gì đâu. Trang bị vũ trang mới là thứ cần thiết.

• Dân da trắng sẽ không thay đổi đâu. Hòa hợp chủng tộc là hoàn toàn bất khả thi.

• Chủ nghĩa phân biệt chủng tộc đã khắc sâu trong văn hóa của chúng ta rồi. Sẽ chẳng thể thay đổi được gì nên đừng đả động đến luật nữa.

Và còn rất nhiều, rất nhiều những niềm tin giới hạn khác đến từ cả người da trắng và da màu, cả từ trong và ngoài phong trào. Điểm khác biệt giữa King và phần còn lại chính là ông đã từ chối những niềm tin không đúng sự thật. Thay vào đó, ông tin rằng tín hiệu kêu gọi hành động khẩn cấp đã đến. Ông tin rằng biểu tình ôn hòa là cần thiết và sẽ mang lại hiệu quả. Ông tin rằng hòa hợp chủng tộc là một niềm hy vọng thực sự và cả xã hội có thể cùng thay đổi.

Thay vì giới hạn niềm tin của bản thân, King lại theo đuổi những sự thật đã được khai phóng. Ông nhìn vào thực tế giống như những kẻ khác, nhưng lại dùng một hệ thống khác, theo như cách nói của Zander trước đây. Đó chính là nội dung bài phát biểu “Tôi có một giấc mơ” bày tỏ. Ông có thể nhìn thấy một tương lai tốt đẹp hơn, bất kể ai tin hay nói điều gì. Hệ thống mà ông sử dụng cho phép ông hình dung được chiến thắng và ông hiểu từ tận xương tủy rằng một ngày nào đó, ông sẽ nhận ra nó. Những sự thật đã được khai phóng này giải phóng ông ấy hành động với một quyết tâm sắt đá – và chúng ta cũng có thể làm được điều tương tự.

a5

Niềm tin có thể khiến chúng ta rối trí. Nhưng ta vẫn có thể gỡ rối bằng cách nâng cấp chúng lên.

Hãy chia sẻ hệ thống của bạn

Sẽ có rất ít những nguyện vọng của chúng ta xứng tầm với những thành tựu của Martin Luther King Jr. Nhưng chúng lại có ảnh hưởng đặc biệt đến cuộc đời duy nhất mà chúng ta sở hữu. Và chúng có thể thay đổi thế giới của chúng ta cũng như những người xung quanh ta.

Một trong những ví dụ yêu thích của tôi về việc thay thế niềm tin giới hạn với sự thật đã được khai phóng đến từ hội Alcoholics Anonymous (AA – Hội những người nghiện rượu vô danh). Các nhà nghiên cứu tại Đại học Brown, UC Berkeley và Viện Sức khỏe Quốc gia đã phối hợp để cùng thực hiện một nghiên cứu lớn. Họ phát hiện ra nhân tố khiến những người nghiện rượu cố gắng tỉnh táo được chính là niềm tin. Thay vì nói rằng: “Tôi không thể ngừng uống rượu,” thì những người trong cộng đồng AA thực chất lại có thể cưỡng lại được. Tại sao lại như vậy? Bởi vì bây giờ họ đã tin sự thật được khai phóng rằng “Thay đổi là hoàn toàn có thể.” Hoặc thay vì nghĩ rằng: “Tôi không thể tỉnh táo được,” thì những người tham gia cộng đồng AA lại đánh đổi điều đó cho sự thật đã được khai phóng: “Tôi có thể đương đầu với những khó khăn trong cuộc sống mà không cần say xỉn.”[1]

Đây là một ví dụ khác từ anh bạn của tôi, Don Miller. Don là một tác giả có sách bán chạy hàng đầu, đồng thời, cũng là một doanh nhân lớn. Nhưng sau một chuỗi những mối quan hệ không thành, anh ấy cho rằng mình là một kẻ thất bại chốn tình trường. Nhưng rồi Bob Goff đã soi sáng anh ấy.

“Anh biết tôi ấn tượng điều gì ở anh không, Don?” Bob bắt đầu. “Tôi biết rằng anh rất giỏi xây dựng các mối quan hệ mà.” Nhưng Don chẳng hề bận tâm. Bởi Don dở tệ trong các mối quan hệ và anh biết chắc điều đó. Nhưng Bob liên tục trấn áp Don rằng sự thật hoàn toàn ngược lại. Anh ta đưa ra hàng tá các ví dụ khi Don thực sự có liên kết với mọi người. “Trong suốt vài tháng ngay sau đó, giữa những gì Bob khẳng định và những gì tôi cảm thấy về bản thân lại có một sự khác biệt lớn,” Don kể lại. Nhưng sự kiên trì của Bob đã

có hiệu quả thực sự. “Như một vị luật sư trên tòa án, anh ấy cứ tiếp tục biện hộ cho tôi, từ tuần này sang tuần khác, cho đến khi không còn sự khác biệt nào nữa.” Don nhận ra Bob đã đúng. Và càng nhận ra nó thì Don càng có động lực hành động và chứng tỏ điều đó. Niềm tin mới cho phép anh ấy hy vọng và tự tin hành động. Hóa ra, Don rất giỏi tạo lập các mối quan hệ, và nhanh chóng hẹn hò và đi đến hôn nhân với tình yêu của đời mình.[2]

Hãy nghe qua vài ví dụ về chính cuộc đời tôi. Tôi từng tin rằng mình chẳng thể nào làm nên trò trống gì vì hiếm khi nào thu nhập của tôi đáp ứng đủ cho nhu cầu của gia đình. Khi tôi nhận ra, đó chỉ là một niềm tin giới hạn thì tôi quả quyết phải thay thế nó bằng một sự thật đã được khai phóng. Nên tôi bắt đầu nói rằng: “Tôi có đủ tiền để nuôi sống gia đình, thực hiệu mục tiêu của chính mình và hào phóng với những người khác.”

Đương nhiên là mới đầu không dễ chịu chút nào.

Nhưng thay vì để bản thân trở nên thiếu hụt, tôi đã bắt đầu với một tư duy phong phú. Đó không phải phép màu gì đâu. Nhưng nó lại mở ra lối thoát để tôi tiến lên. Và cứ tiếp tục tiến lên như thế, tôi lại càng có thêm tiềm lực để thay đổi hoàn cảnh của mình.

Đây là một cái khác. Tôi từng nói rằng: “Tôi không muốn làm điều đó bây giờ. Tôi kiệt sức rồi.” Tôi đã nghĩ rằng, năng lượng là thứ gì đó mình chẳng thể kiểm soát được. Thậm chí là ngay cả khi tôi cảm thấy tràn đầy năng lượng. Nhưng rồi tôi phát hiện ra động lực của bản thân. Tôi có thể lợi dụng những gì tôi đã trải qua. Thế nên, tôi đã đánh đổi thứ niềm tin giới hạn đó lấy một sự thật đã được khai phóng như thế này: “Tôi có dư năng lượng để đảm đương nhiệm vụ của mình.” Cứ liên tiếp nhắc đi nhắc lại như vậy khi cảm thấy kiệt sức hoặc mệt mỏi, chẳng bao lâu sau, nỗ lực đã bắt kịp những lời tôi nói ra. Sau tất cả những ví dụ này, thay đổi niềm tin để tạo ra kết quả tốt đẹp hơn là hoàn toàn có thể. Nó không phải là phép màu. Bạn có đủ tiềm năng và trí tuệ để có thể thay đổi số phận.

Không ai là giống nhau nên mỗi người sẽ có những niềm tin giới hạn khác nhau. Nhưng xuyên suốt các khóa huấn luyện tôi tiến

hành, chỉ có hai loại dưới đây là phổ biến. Cái thứ nhất chính là do chúng ta không có đủ sức mạnh để thay đổi tình thế, còn thứ hai là do chúng ta thiếu tiềm lực để làm điều đó. Tôi sẽ phân tích cả hai loại này ngay dưới đây.

Khi chúng ta cảm thấy bất lực

Erin Gruwell chỉ là một giáo viên mới ra trường ngay thời điểm cô bị chuyển về một trường trung học khá lộn xộn ở Long Beach, California. Khi đó, cô phải đứng lớp với những đứa trẻ ngỗ nghịch, một vài trong số chúng còn căm ghét giáo viên hơn những học sinh khác nữa. “Lớp học của tôi trở thành một đống hỗn tạp những đứa trẻ vi phạm kỷ luật, bị quản chế hoặc phải đi phục hồi nhân phẩm,” cô kể lại.[3] Hầu hết các giáo viên khác đều đã đầu hàng những học sinh này. Cả ban giám hiệu cũng không có niềm tin rằng cô sẽ thay đổi được chúng. Thậm chí, bố cô còn nghĩ rằng con gái mình sẽ tìm việc mới ngay thôi. May mắn thay cho đám học sinh này, Gruwell tin tưởng rằng cô sẽ thành công, mặc kệ đã có bao nhiêu người thất bại.

Cô bắt đầu với việc giới thiệu chương trình chuẩn và những sách được chỉ định về khủng hoảng ở lứa tuổi thanh thiếu niên cho bọn trẻ, bao gồm cả cuốn*Diary of a Young Girl* (tạm dịch: Nhật ký của một cô gái trẻ) của Anne Frank và *Zlata’s Diary: A Child’s Life in Wartime Sarajevo* (tạm dịch: Nhật ký Zlata: Cuộc đời một đứa trẻ thời chiến tại Sarajevo) viết bởi Zlata Filipovic. Cũng quan trọng không kém, cô còn yêu cầu chúng viết về những trải nghiệm của bản thân. Trong quá trình đó cũng như nhiều năm về sau, cuộc đời của đám trẻ đã bước sang chương mới. Bất chấp khó khăn, cô đã nâng đỡ 150 đứa trẻ học tập và phát triển. Phần lớn chúng đều tiếp tục lên đại học. Một số cũng chọn nghề giáo là sự nghiệp cả đời của mình.

Tất cả chúng ta đều có nhiều sức mạnh hơn những gì chúng ta tưởng. Theo giáo sư tâm lý học tại Đại học Stanford, Albert Bandura, thì thứ sức mạnh này sẽ bao gồm bốn thuộc tính cho phép chúng ta đạt được mục tiêu của mình. Đầu tiên đó là ý định. Khi có

một ý định cụ thể, chúng ta có thể tưởng tượng nên một thực tế tốt đẹp hơn thứ chúng ta đang trải qua. Và chúng ta có thể hợp tác với những người khác trong phạm vi tình huống đó để đạt được thực tế mong muốn. Thứ hai, sự suy tính trước. Bằng cách hình dung về tương lai, chúng ta có thể điều khiển hành động trong hiện tại và đưa ra mục đích cũng như ý nghĩa cho những hành động đó. Thứ ba, hành động. Chúng ta sẽ có khả năng hành động dựa theo kế hoạch cũng như giữ được động lực và phản ứng đúng lúc để tiếp tục hành trình. Cuối cùng, tự nhìn nhận lại bản thân. Không chỉ hành động mà chúng ta còn phải biết rằng mình đang hành động. Điều đó có nghĩa là, chúng ta có thể đánh giá quá trình, đưa ra điều chỉnh và thay đổi kế hoạch nếu cần thiết.[4]

Erin Gruwell đã áp dụng hết bốn thuộc tính này vào công việc giảng dạy của mình. Cô ấy hiểu rằng sự quan tâm đến cuộc đời của đám trẻ có thể tạo ra sự khác biệt. Cô ấy đã xây dựng một chương trình có thể hoàn thành ý định của mình. Cô bắt đầu, thực hiện chỉnh sửa trong suốt quá trình và từng bước nhỏ thay đổi cuộc đời của 150 em học sinh, mà nếu không ai quan tâm thì hẳn là đã bị bỏ lại đằng sau. Đấy là còn chưa nói nỗ lực của Erin còn thay đổi cả cuộc đời cô ấy nữa.

Bất kể hoàn cảnh thế nào, chúng ta vẫn luôn có sức mạnh để theo đuổi một tương lai tốt đẹp hơn. Nhưng một số người lại không nghĩ như thế, bởi họ không thể kiểm soát được mọi thứ. Nhưng đó chỉ là một niềm tin giới hạn mà thôi. Nếu lựa chọn đúng đắn, chúng ta sẽ tạo dựng được thành quả xứng đáng.

Trong những tháng khó khăn nhất của phong trào tẩy chay xe buýt của người da màu năm 1956, King đã tiến hành một bài thuyết giảng để khuyến khích những người mình lãnh đạo phải sống có niềm tin vào những chuyển biến tích cực. Ông bảo họ hãy cầu nguyện: “Xin Chúa, hãy giúp con chấp nhận những gì con có. Bất kể chúng có trì độn đến đâu, hãy giúp con chấp nhận chúng. Và rồi Chúa ơi, sau khi con chấp nhận, hãy chỉ đường cho con sử dụng chúng.”[5]Để chứng minh sức mạnh phi thường mà những thứ nhỏ nhặt ta có, King đã viện dẫn ví dụ của Moses, người đã loại bỏ niềm

tin giới hạn của mình và dẫn dắt người dân của ông đến với tự do. Như chúng ta thấy, King đã chứng minh tính đúng đắn trong quan điểm của mình bằng ví dụ của riêng ông.

"Tiềm lực không phải là thách thức lớn nhất cản lối chúng ta thực hiện giấc mơ."

Câu hỏi về tiềm lực

Câu chuyện của Gruwell còn nhắc nhở chúng ta rằng không nên hạn chế mục tiêu của chính mình bởi những tiềm lực trong hiện tại. Tiềm lực không phải là thách thức lớn nhất cản lối chúng ta thực hiện giấc mơ. Trên thực tế, nếu bạn đã có đầy đủ mọi thứ cần thiết để hoàn thành mục tiêu thì có lẽ là mục tiêu của bạn quá nhỏ.

Khi mới bắt đầu, Gruwell còn không có ngân sách để mua sách. Nhưng muốn kế hoạch được thực hiện thì học trò phải có đủ sách để đọc. Làm sao cô có tiền? Cô ấy đã đi làm thêm để tự mua sách cho học sinh của mình. Một khi mục tiêu của Gruwell lớn lên thì tiềm lực của cô ấy cũng buộc phải tương xứng. Học sinh của cô ấy còn muốn mời Miep Gies, người phụ nữ Hà Lan đã cưu mang Anne Frank và gia đình cô bé khỏi bọn Đức Quốc Xã, đến trường để diễn thuyết. Trường thì lại không có ngân sách, thế nên, cả đám học sinh đã tổ chức nhiều buổi quyên góp quỹ để biến điều đó thành hiện thực. Chưa dừng lại ở đó, họ còn gây quỹ để mời Zlata Filipovic đến Mỹ.

Quyết tâm thực hiện càng lớn thì những tiềm lực cần thiết lại càng hiện ra. Quyết tâm của họ chính là ngòi nổ tạo nên khác biệt. Như King đã từng nói trong bài diễn văn nhận giải Nobel của mình năm 1964: “Không có sự thiếu hụt nào ở tiềm lực con người cả, chỉ có thiếu hụt ý chí mà thôi.”

Tiềm lực là thứ cần thiết nhưng chưa bao giờ là điều kiện tiên quyết để thành công. Sự cảm nhận rằng tiềm lực đang thiếu hụt chính là một dấu hiệu tốt. Thật ra, việc đối phó với các giới hạn có thể kích hoạt một loạt những phần thưởng không lường trước được. Đối với mỗi người, những giới hạn đó buộc họ phải bắt lấy cơ hội và cố

gắng hết sức để theo đuổi. Có được tiềm lực dễ dàng thường tạo nên kết quả nhạt nhòa. Nhà kinh tế học Julian Simon gọi sự sáng tạo của con người là thứ tiềm lực tối thượng, nhưng cần có các giới hạn để khai mở nó. Thiếu hụt tiềm lực thường thúc đẩy tài xoay xở. Thiếu hụt tiềm lực cũng tăng khả năng phục hồi và sự tự tin. Càng vượt qua khó khăn nhiều lần thì chúng ta càng có khả năng để vượt qua bất kể chướng ngại nào phía trước.

Tóm lại, sự thiếu hụt tiềm lực rõ ràng có thể chính là tiềm lực quan trọng nhất mà chúng ta có. Những niềm tin giới hạn che mắt, không cho chúng ta thấy điều đó. Nhưng đây là một sự thật đã được khai phóng: chúng ta sống trong một thế giới phong phú, tràn đầy các tiềm lực mà chúng ta cần để theo đuổi những mục tiêu quan trọng.

Điều đó không có nghĩa rằng bạn sẽ không muốn lấp đầy những tiềm lực hiện đang bị thiếu hụt. Nếu mục tiêu đủ lớn, bạn chắc hẳn sẽ cần nhiều tiềm lực khác nhau hơn là bạn tưởng từ đầu. *Nhưng phải khởi xướng trước đã.* Thiếu hụt tiềm lực không phải là lý do chính đáng để giậm chân tại chỗ đâu. Hãy xem đó là thứ bạn liên tục cần để tiến thêm một bước đến mục tiêu đặt ra.

Sửa đổi niềm tin của bạn

Bạn không nhất thiết phải trói buộc bản thân bởi những niềm tin giới hạn. Hãy đổi chúng lấy những sự thật đã được khai phóng. Tôi xin được giới thiệu đến bạn quy trình sáu bước này. Hãy lưu ý rằng: Bạn nên có một cuốn sổ tay hoặc nhật ký để làm bài tập này.

Đầu tiên, *hãy xác định niềm tin giới hạn của bản thân.* Tôi đã giới thiệu một số loại ở chương trước rồi đấy. Nếu niềm tin đó phản chiếu tư duy đen- và-trắng thì nó có lẽ là một niềm giới hạn. Cũng tương tự với việc nhân cách hóa, thảm họa hóa và phổ biến hóa. Những niềm tin này có thể đến từ trải nghiệm trong quá khứ, truyền thông hoặc các mối quan hệ xã hội của bạn. Mặc kệ nội dung niềm tin đó là gì, đúng đến đâu, thì điều quan trọng vẫn là phải hiểu chúng chỉ là một ý kiến nhỏ về thực tế, mà nhiều khả năng là nó sai lầm.

Thứ hai, *hãy ghi lại niềm tin đó.* Nó có thể là những kiểu như sau:

- “Tôi không có đủ kinh nghiệm.”
- “Tôi không có đúng kinh nghiệm đang cần.”
- “Tôi không thể viết được.”
- “Tôi luôn từ bỏ giữa chừng.”
- “Tôi không sáng tạo.”
- “Tôi thể nào cũng thất bại thôi.”
- “Tôi không giỏi quản lý tiền bạc.”
- “Tôi không kỷ luật cho lắm.”
- “Tôi rất dở công nghệ.”

Hãy trung thực nhé. Niềm tin đó có thể là bất cứ điều gì. Tất cả chúng ta đều có những thử thách của riêng mình mà. Lần đầu tiên làm bài tập này, Natalee, một trong những cựu học viên khóa học *5 Days to Your Best Year Ever,* đang là một bà mẹ hai con chán nản. Cô ấy vừa nghỉ việc và cùng gia đình chuyển đến một thành phố khác. “Một trong những niềm tin giới hạn của tôi chính là tôi không có đủ năng lượng,” cô than thở. “Tôi không thể làm gì bởi giờ đã một nách hai con.” Nhưng đó chỉ mới là khởi đầu thôi. Một niềm tin giới hạn của Natalee là: “Có thể số mệnh của tôi là phải tầm thường và không có thành tựu gì nổi bật.”

Tôi có một người bạn bị sa thải khi đã hơn 50 tuổi. Tôi sẽ gọi anh ấy là Greg. Cuộc Đại suy thoái lúc đó đang ở đỉnh điểm và anh ấy rất khó khăn tìm kiếm một công việc mới. Suốt ba năm trôi qua, tôi bắt đầu nhận thấy anh ấy có suy nghĩ này: “Trời, chắc tôi già quá rồi.” Nhưng Greg có đến hai bằng đại học, và rồi câu chuyện diễn biến như thế này, “Tôi học hành nhiều quá mức cần thiết.” Tình huống của Greg thì khó khăn khỏi phải bàn cãi. Nhưng thủ phạm không

phải do tuổi tác hay học vấn mà là niềm tin của anh ta về tuổi tác và học vấn.

Hãy cố gắng ghi lại rõ ràng niềm tin giới hạn của mình, bởi khi làm thế tức là bạn đang cụ thể hóa chúng và từ đó, bạn có thể tự do đánh giá chúng.

Thứ ba, *xem xét niềm tin.* Hãy bắt đầu đánh giá xem niềm tin đó có mạnh không. Hãy quan sát nó một cách khách quan nhất có thể. Nó cho phép bạn hoàn thành mục tiêu hay ngăn cản bạn làm điều đó? Hãy thật thành thực nào. “Thật khó khăn khi thấy những câu chữ đó trên giấy, và rồi tôi chợt nhận ra đó là những gì tôi nghĩ về mình,” Natalee thừa nhận. Trước khi viết được ra giấy, những niềm tin đó đã che mắt cô ấy. Thông qua việc cụ thể hóa nó, Natalee đã có thể đối mặt được với niềm tin giới hạn của mình. Việc lưu ý rằng nhiều người đã bị “nghiện” những thứ niềm tin giới hạn của họ, giống như Charlie, cũng rất quan trọng. Có thể chúng mang lại cho họ cảm giác chắc chắn, hoặc kịch tính hoặc quan trọng bởi vì họ nghĩ rằng cả thế giới đã nắm trong lòng bàn tay. Tóm lại, đánh giá trung thực chính là chìa khóa của tự do.

Thứ tư, *từ bỏ hoặc điều chỉnh lại niềm tin.* Nếu niềm tin giới hạn đó sai, bạn chỉ cần từ bỏ nó mà thôi. Thỉnh thoảng, cái này giống như sự thay thế thẳng thừng như những ví dụ tôi đưa ra ở trên. Đó cũng chính là những gì Natalee đã làm. “Khi nhìn thấy những niềm tin giới hạn mình viết trên giấy, tôi nhận ra chúng như đến từ một vùng tối nào đó. Đó không phải là con người tôi trước đây. Những thứ này đến từ đâu đó. Viết ra những điều ngược lại – những sự thật đã được khai phóng – khiến tôi cảm thấy khoan khoái vì đã nghĩ tích cực về bản thân và đâu đó tôi đã cảm nhận được mùi vị của sự tự tin và nhìn thấy ánh sáng cuối con đường.”

Để giũ bỏ hoàn toàn, bạn có thể viện dẫn đến một tình huống nào đó, tương tự như cách mà Bob Goff đã giúp đỡ Don Miller ấy. Bob đã tóm lấy niềm tin giới hạn của Don (“Tôi không giỏi tạo dựng quan hệ”) và giới thiệu cho anh ấy một sự thật đã được khai phóng (“Tôi giỏi tạo dựng quan hệ”), sau đó chứng minh với lý lẽ thuyết phục.

Điều chỉnh lại niềm tin thì khó hơn một chút. Rất nhiều những niềm tin giới hạn lại có hạt nhân sự thật trong đó. Đó là lý do tại sao chúng thuyết phục đến thế. Nhưng chúng không hoàn toàn đúng. Nếu một niềm tin giới hạn đúng hoặc đúng một phần, bạn không cần phải điều chỉnh lại đâu. Thay vào đó, hãy viết lại câu chuyện. Lấy ví dụ là truyền thông đại chúng đi. Vâng, có rất nhiều tin xấu nhưng đó chỉ là một phần của bức tranh. Ngược với những tin tức tiêu cực thì vẫn có bằng chứng chỉ ra thế giới đang trở nên tốt đẹp hơn ở vài lĩnh vực chủ chốt như:

• Số giờ làm việc hằng năm đang tiếp tục giảm.

• Tính dân chủ trên thế giới đang tiếp tục tăng.

• Số lượng người bị nô dịch đang giảm.

• Tỉ lệ tội phạm cũng liên tục giảm.

• Chiến tranh cũng ngày càng thu hẹp lại.

• Tuổi thọ trên toàn thế giới đang tăng.

• Số phụ nữ được trả lương và nhận bằng đại học ngày càng tăng.[6]

Và danh sách này còn dài nữa.

Đáp lại Greg, người đổ lỗi việc thất nghiệp của mình cho tuổi tác, tôi đã chỉ ra rằng những lao động lớn tuổi thường sở hữu những kỹ năng mà các nhà tuyển dụng rất thèm thuồng và đặc biệt phù hợp với môi trường kinh doanh, bao gồm kinh nghiệm sống, vốn trí tuệ và mạng lưới xã hội sâu rộng. Các nhà nghiên cứu tại Duke và Harvard đã khảo sát các công ty startup kiếm được ít nhất một triệu đô và phát hiện ra tuổi thọ trung bình của những người sáng lập là 39. “Số người trên 50 tuổi nhiều gấp hai lần số trên 25 tuổi,” dẫn lời Vivek Wadhwa, trưởng nhóm nghiên cứu. “Trong các dự án tiếp theo, chúng tôi đã nghiên cứu nền tảng của 549 doanh nhân thành đạt trong 12 ngành có tốc độ tăng trưởng cao. Tuổi thọ trung bình

của những nhà sáng lập nam trong nhóm này là 40, và một tỉ lệ lớn là trên 50 tuổi.”7 Tuổi tác cũng có lợi thế rõ ràng đấy.

Và tuổi trẻ cũng tương tự. Trong những năm đầu sự nghiệp, tôi cảm thấy mình còn quá non nớt để có thể thành công và nhiều người cũng nói thế.

Nhưng đó chỉ là một lời bào chữa mà thôi. Một vài trong số những nhà điều hành năng nổ và giỏi nhất tham gia hội thảo Free to FocusTM của tôi đều tầm 20 đến 30 tuổi. Tôi sẽ quay lại với câu chuyện kinh doanh của Natalee sau nhưng mà cô ấy cũng nằm trong nhóm doanh nhân trên đấy. Một người bạn khác của tôi, chưa đến 30 tuổi, nhưng đã sở hữu một khối tài sản trực tuyến trị giá hàng triệu đô la và hàng trăm cửa hàng tiện lợi cũng như trạm xăng. Nếu bạn nghĩ tuổi tác có vấn đề thì tốt nhất là hãy điều chỉnh niềm tin lại đi.

Khi chúng ta bị ám ảnh bởi những thứ sai lầm, chúng ta sẽ bỏ lỡ những điều đúng đắn. Nó sẽ xô lệch tầm nhìn và che mất những cơ hội xung quanh ta. Có thể bạn nghĩ rằng: “Tôi không phải là người chú ý đến chi tiết.” Không sao cả. Là người chú ý đến chi tiết có cần thiết không? Bạn nên chấp nhận sự thật và dừng lại. Hoặc bạn có thể điều chỉnh nó và nói gì đó đại loại: “Tôi không phải là người chú ý đến chi tiết, nhưng tôi có khả năng hợp tác với người khác hoặc rút gọn chi tiết.”

Thứ năm, *sửa đổi niềm tin.* Đây chính là điểm thú vị đây. Tôi không bàn về những khẳng định đơn thuần, mặc dù chúng cũng khá có ích và có vị trí riêng. Tôi đang đề cập đến việc định hướng tư duy của bạn theo một sự thật đã được khai phóng mới. Chẳng hạn, nếu bạn nghĩ: “Tôi quá già để được cân nhắc cơ hội làm việc đó,” thì bạn sẽ nói: “Tôi có nhiều kinh nghiệm hơn những ứng viên khác.” Ngược lại, nếu bạn nghĩ: “Tôi quá trẻ cho việc đó,” thì hãy nói rằng: “Tôi có nhiều năng lượng và nhiệt thành hơn những ứng viên khác.” Hãy tưởng tượng sự khác biệt mà tư duy có thể tạo ra trong một buổi phỏng vấn việc làm. Những sự thật cũ hơn sẽ cản lối bạn. Nhưng cái mới hơn sẽ cho bạn một điểm tựa để tiến lên. Hãy đảm bảo bạn đã ghi ra niềm tin vừa được sửa đổi nhé.

Thứ sáu và cũng là cuối cùng, *tái định hướng bản thân theo niềm tin mới.* Hãy bắt đầu sống theo sự thật vừa được khai phóng đó. Bạn có thể không hoàn toàn quen được điều đó. Ổn thôi. Hãy thử đi. Lúc đầu thì có thể hơi kỳ, như kiểu mặc một chiếc áo khoác rộng. Nhưng cứ tiếp tục nhắc bản thân về sự thật ấy, cuối cùng nó cũng sẽ vừa vặn với bạn và khiến bạn thoải mái. Mỗi khi niềm tin cũ quấy rầy, hãy từ bỏ hoặc điều chỉnh nó và tái khẳng định sự thật đã được khai phóng. Mẹo hay chính là hãy cứ sống như thể nó hoàn toàn đúng. Càng làm như thế thì trải nghiệm sẽ nhanh chóng khớp với kỳ vọng của bạn.

Niềm tin giới hạn của bạn là gì?

Vậy tôi hỏi bạn: Niềm tin giới hạn của bạn gồm những gì? Chúng có thể là niềm tin về thế giới, những người xung quanh hoặc bản thân bạn. Những câu chuyện và mong đợi nào ngăn cản bạn sống cuộc đời mình muốn, cuộc đời bạn đáng được hưởng? Nếu bạn vẫn chưa biết chúng là gì, tôi khuyến khích bạn viết ra giấy ngay. Hãy vẽ một đường trên giấy. Một bên ghi những niềm tin giới hạn, bên kia tương ứng với sự thật đã được khai phóng. Hãy cân nhắc những sự thật ấy với bản tuyên ngôn cá nhân mới của bạn nhằm đạt được mục tiêu đã đặt ra.

Bạn có đủ tiềm năng đấy. Nâng cấp niềm tin là bước đầu tiên để thử qua năm thành công đỉnh cao của chính bạn. Bước kế tiếp chính là dẹp bỏ quá khứ để tự tin tiến về tương lai.

BƯỚC 1

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Nhận ra sức mạnh niềm tin của chính bạn

Nhà sư người Serbia, Thaddeus của tu viện Vitovnica, đã từng nói rằng: “Suy nghĩ quyết định cuộc sống của chúng ta.” Xét theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực, niềm tin thực sự có ảnh hưởng to lớn lên trải nghiệm sống của mỗi người. Nhận ra điều trên chính là

bước đầu tiên để “nếm” được vị năm thành công đỉnh cao của chính bạn.

2. Đối mặt với những niềm tin giới hạn

Chúng ta ai cũng có những niềm tin giới hạn về thế giới, những người xung quanh và cả bản thân. Bốn loại bẫy niềm tin giới hạn chúng ta thường gặp phải là:

► Tư duy đen-và-trắng

► Cá nhân hóa

► Thảm họa hóa

► Phổ biến hóa

Việc xác định nguồn gốc của những niềm tin giới hạn cũng rất quan trọng, bất kể chúng xuất phát từ trải nghiệm trong quá khứ, tin tức, mạng xã hội hay các mối quan hệ tiêu cực.

3. Nâng cấp niềm tin

Hãy sắm ngay sổ ghi chép và vẽ một đường thẳng ngay giữa trang giấy để tạo ra hai cột riêng biệt. Bây giờ, hãy dùng sáu bước dưới đây để tráo đổi niềm tin giới hạn lấy những sự thật đã được khai phóng.

► **XÁC ĐỊNH** niềm tin giới hạn của bạn. Nâng cấp niềm tin phải bắt đầu khi bạn đủ nhận thức về chúng, nên hãy dành ra vài phút cân nhắc xem thứ gì ngăn cản bạn thành công.

► GHI LẠI niềm tin đó. Ở cột bên trái, ghi rõ niềm tin giới hạn bạn xác định được, bởi làm như vậy sẽ giúp bạn cụ thể hóa nó.

► ĐÁNH GIÁ niềm tin. Hãy đánh giá xem niềm tin đó ảnh hưởng đến bạn như thế nào. Nó có mạnh mẽ không? Nó có giúp bạn đạt được mục tiêu hay không?

► TỪ BỎ/ĐIỀU CHỈNH niềm tin. Thỉnh thoảng, bạn chỉ cần phủ nhận niềm tin đó là xong. Ngược lại, bạn cần phải xây dựng một tình huống đối lập với nó hoặc nghiên cứu những trở ngại từ một góc độ khác.

► SỬA ĐỔI niềm tin. Ở cột bên phải, hãy ghi ra những sự thật đã được khai phóng tương đương với niềm tin giới hạn bên trái.

► TÁI ĐỊNH HƯỚNG bản thân dựa theo niềm tin mới. Hãy sống như thể niềm tin mới hoàn toàn đúng.

BƯỚC 2KẾT THÚC QUÁ KHỨ

Bạn còn nhớ chú Rico trong bộ phim *Napoleon Dynamite*[*] chứ? Khi đến tuổi trung niên, ông ấy chẳng có thành tựu gì cả. Nhưng khi nghe kể về chiếc máy xuyên không được đặt qua thư của Napoleon, ông ấy đã tiếc nuối khôn xiết. Ông nói: “Ước gì chú có thể quay ngược thời gian. Khi ấy, chú sẽ chứng minh được bản thân mình cho xem.”

[*] *Napoleon Dynamite là một bộ phim độc lập kinh phí thấp nhưng lại gây được tiếng vang lớn, với hơn 10 giải thưởng, 18 đề cử và trở thành cú hit của LHP Sundance. (ND)*

Cả cuộc đời chú Rico đã bị đóng khung trong nỗi thất vọng bởi ông không có cơ hội chiến thắng trận bóng đá thời trung học. “Đáng lẽ huấn luyện viên phải cho chú ra trong hiệp thứ tư, nếu thế thì chúng ta đã thắng chức vô địch là cái chắc,” ông buồn rầu. “Không nghi ngờ gì nữa.”[1]

Chúng ta đều biết một ai đó cũng mắc kẹt ở quá khứ tương tự như vậy, đúng không? Có lẽ chúng ta cũng nằm trong số đó, ở một mức độ nào đó, nếu chúng ta đủ trung thực để thừa nhận. Sau khi vượt qua được niềm tin giới hạn thì rào cản tiếp theo chính là quá khứ. Chúng ta kéo theo nó cứ như một đoạn trailer phim đầy những vụn vỡ. Chúng ta không thể hoàn toàn hướng về tương lai bởi đã quá mệt do những chuyện trong quá khứ.

Tôi không hề muốn điều đó xảy ra với bạn đâu. Nếu bạn thực sự đang gặp phải chướng ngại này thì nó sẽ ngăn bạn đến với năm thành công đỉnh cao đấy. Bước 2 này sẽ giúp bạn chọn giải pháp bạn đang cần.

4Nhìn lại quá khứ là điều nên làm

Chúng ta lái xe hướng về tương lai và chỉ sử dụng gương chiếu hậu mà thôi.

MARSHALL MCLUHAN

Tôi dành phần lớn cuộc đời mình làm việc trong lĩnh vực xuất bản. Tôi cũng đã làm rất nhiều công việc khác như marketing, biên tập, quản lý. Tôi thậm chí cũng đã làm người đại diện xuất bản và quản lý nghệ sĩ. Một trong những khách hàng của tôi rất thành công với những dự án riêng của mình, thế nên, đối tác kinh doanh và tôi đã quyết định hợp tác cùng anh ấy với hy vọng đây là một cú hích lớn.

Tôi đã làm việc cật lực suốt một năm liền, chỉ tập trung vào vị khách hàng duy nhất này. Trước khi mang cuốn sách mới của anh ấy đến các nhà xuất bản, đối tác kinh doanh và tôi đã tiến hành một chuyến đi 90 ngày qua 30 thành phố cùng khách hàng. Chuyến đi này vô cùng thú vị luôn. Chúng tôi đã tiếp xúc với tầm 1.500 đến 2.000 người mỗi đêm. Khi mọi chuyện đã xong xuôi, cả nhóm đều đuối sức hoàn toàn. Nhưng rất đáng công sức bỏ ra. Nhà xuất bản hiện tại của khách hàng chúng tôi đã để ý và đề nghị ưu tiên xuất bản hai cuốn sách trước với giá một triệu đô/ cuốn. *Wow*! Đương nhiên là đối tác kinh doanh và tôi sướng rơn như ở trên cung trăng rồi. Chúng tôi đã đầu tư rất nhiều thứ và kết quả nhận được còn lớn hơn nhiều.

Chúng tôi thông báo đến khách hàng và mong đợi một phản hồi thật nhiệt tình. Nhưng rồi không ai trả lời chúng tôi cả. Một sự im lặng chết người. Chuyện gì đó đã xảy ra. Sau một vài tuần, tôi cũng có được câu trả lời. Đó là thông báo pháp lý, nhưng thông điệp thì hoàn toàn rõ ràng. Ngay khi thành tựu lớn nhất từ trước nay đến thời điểm đó sắp thành hiện thực, tôi lại bị sa thải.

Thỏa thuận mà tôi kiếm được cho khách hàng rất lớn, nhưng anh ta nghĩ mình có thể đầu tư vào một con cá lớn hơn. Thế là, anh ta ký hợp đồng với một agency hứa hẹn rằng họ sẽ còn làm được nhiều thứ hơn. Trong khi đó, tôi trở nên bế tắc vì công sức suốt cả năm qua cuối cùng lại chẳng nhận được gì. Tôi gục ngã. Tôi là người sống theo cảm xúc. Và lúc đó, tôi nghĩ rằng sự nghiệp của mình tan tành rồi.

Tư duy hồi quy

Kết thúc quá khứ là một phần thiết yếu trong việc thiết kế một tương lai tốt hơn. Hai nhà tâm lý học Daniel Kahneman và Dale T. Miller từng phát biểu rằng: "Dòng chảy lý luận không chỉ tăng tiến (tiến về phía trước) mà còn hồi quy (lùi về quá khứ) nữa, từ những trải nghiệm đến những thứ nó gợi nhắc hoặc khiến ta nghĩ về." Họ gọi khái niệm này là "sức mạnh của tư duy hồi quy."[1] Nếu muốn đạt được năm thành công đỉnh cao thì bạn cần phải triển khai sức mạnh của tư duy hồi quy. Tại sao ư?

Chúng ta không thể kết thúc quá khứ cho đến khi chúng ta hiểu được những gì bản thân đã trải qua. Một người bạn từng nói với tôi rằng: "Một trải nghiệm, trừ khi được nhớ đến, thì không thể xem là đã kết thúc được." Chúng ta không thể phớt lờ hoặc ước nó biến mất được. Bất kể bạn đã trải qua những chuyện gì 12 tháng vừa qua, hoặc thậm chí là trước đó nữa, thì những việc đó phải được giải quyết cho xong. Nếu cố phớt lờ chúng, thì bạn đang "cõng rắn cắn gà nhà" mà thôi. Vậy thì bằng cách nào đây? Đôi khi chúng ta sống trong những câu chuyện vô vọng mà chúng ta tự nhủ với bản thân. Hoặc nuôi dưỡng những lời than phiền để biện minh cho những hành vi hiện tại hoặc để cảm thấy bản thân không có giá trị vì bị coi nhẹ hay khinh thường. Nếu không tìm ra giải pháp, chúng ta sẽ kéo theo những nguyện vọng chưa hoàn thành vào tương lai và chúng sẽ phá hoại tất cả mọi nỗ lực tiến lên của ta.


a6

Chúng ta có thể lý luận tăng tiến và cả hồi quy. Tư duy hồi quy cho phép chúng ta học hỏi, trưởng thành và tạo động lực phát

triển trong tương lai.

Bây giờ, trước khi tiến thêm bước nào, tôi muốn nhấn mạnh điều này. Quy trình mà tôi phát thảo sau đây được thiết kế nhằm giúp bạn giải quyết hết những thất bại và thất vọng của mình. Chứ nó không được thiết kế để xóa sổ những nỗi mất mát nghiêm trọng. Rất nhiều người trong chúng ta đã trải qua một số những cú sốc thật sự, thậm chí là cả thảm họa. Có thể bạn đã li hôn. Hoặc người bạn yêu mến ra đi. Hoặc bạn trải qua một tai nạn, một cơn bạo bệnh hoặc một đợt tấn công bạo lực hoặc thất thoát khủng khiếp khi kinh doanh. Khi và chỉ khi bạn giải quyết được những sự kiện đau lòng đó, chúng mới không gây ảnh hưởng và định nghĩa tương lai của bạn theo cách tai hại được.

Những gì tôi vạch ra chi tiết dưới đây chỉ có thể giúp bạn phần nào đó thôi. Nếu bạn muốn tìm một sự giúp đỡ từ bên ngoài, chẳng hạn như một nhà trị liệu, thì tôi khuyến khích bạn nên làm điều đó. Như Brené Brown từng nói rằng, đó chính là "lòng can đảm thuần túy."[2] Đối với phần lớn chúng ta, liệt kê ra những thất vọng của bản thân và xử lý chúng sẽ rất hiệu quả.

Đánh giá Hiệu quả Hoạt động (After- Action Review)

Quân đội Hoa Kỳ có một phương pháp tư duy hồi quy rất hữu ích có tên là Đánh giá Hiệu quả Hoạt động (After-Action Review). Kể từ khi lần đầu ra mắt năm 1981, quân đội Mỹ đã sử dụng phương pháp này để cải thiện quá trình thực hiện nhiệm vụ. Sau mỗi sự kiện, mục đích khi sử dụng là nhằm hiểu được việc gì đã diễn ra, tại sao nó diễn ra và làm thế nào để cải thiện. Rất nhiều cách doanh nghiệp cũng sử dụng phương pháp này, và chúng ta cũng thế. Kiểu tư duy hồi quy này sẽ đưa bạn vào một khung tư duy hoàn thiện ngay khi bạn thiết kế xong tương lai của mình và trải nghiệm qua năm thành công đỉnh cao.

Marilyn Darling, Charles Parry và Joseph Moore đã từng nghiên cứu phương pháp Đánh giá Hiệu quả Hoạt động cho tờ *Tạp chí Kinh doanh Harvard*(TKD). Họ lấy ví dụ là một cuộc rèn luyện chiến thuật trên sa mạc California. Tôi sẽ gọi hai bên là Nhóm 1 và Nhóm 2.

Nhóm 1 có đội hình vô cùng xuất sắc và hiếm khi bị đánh bại. Nhiệm vụ của họ là huấn luyện Nhóm 2 vượt qua một tình huống cận cửa tử. Nhưng trong trường hợp này, Nhóm 2 sẽ gây bất ngờ với nhóm huấn luyện bằng một kế hoạch tấn công không đoán trước được. Và bất ngờ chưa! Nhóm 2 phá vỡ phòng thủ của Nhóm 1 và sau đó thắng thế về hỏa lực.

Vậy hãy thử hỏi: Liệu nhóm huấn luyện có cảm thấy xấu hổ và thất bại không? Không. Mà thay vào đó, họ lại tiến hành một bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động. Họ nghiên cứu xem chỗ nào sai, chỗ nào đúng và làm sao để điều chỉnh chiến thuật trong tương lai. Trên thực tế, người chỉ huy của Nhóm 1 gọi đó là "một buổi diễn tập hiệu quả" cho những sự kiện sắp tới. Tại sao việc này lại quan trọng? Bởi vì có kết thúc quá khứ thì mới mở cửa đón tương lai được. Theo như tác giả nghiên cứu đăng trên TKD thì một bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động chính là "một quá trình sống động, sâu rộng có thể kết nối trải nghiệm trong quá khứ với hành động trong tương lai."[3]

Tiếp theo đây, tôi sẽ chia nhỏ quy trình này ra thành bốn bước chính. Chúng ta sẽ đi qua từng bước với rất nhiều câu hỏi đặt ra và tôi mong bạn sẽ sử dụng một quyển nhật ký hoặc sổ ghi chú để ghi lại đáp án của mình. Viết lại chính là một công cụ quan trọng để tận dụng sức mạnh của tư duy hồi quy. Dựa theo một nghiên cứu thực hiện bởi các nhà khoa học Sonja Lyubomirsky, Lorie Sousa và Rene Dickerhoof tại Đại học California, "Những đối tượng tham gia nghiên cứu giải quyết những trải nghiệm tiêu cực bằng cách viết lại hoặc nói ra đã cải thiện cuộc sống đáng kể cũng như nâng cao sức khỏe tâm lý và thể chất so với những người [gần như] không nghĩ về việc này."[4]

Bạn đã sẵn sàng chưa?

Bước 1: Trình bày những gì bạn muốn xảy ra

Đối với quân đội, điều này khá rõ ràng rồi. Hãy nghĩ về việc này như thể đó là một buổi rèn luyện chiến thuật hoặc mục tiêu của nhiệm

vụ. Đối với chúng ta, mục tiêu này có thể là mục tiêu của bạn từ năm trước. Nó cũng có thể là một cái gì đó rộng hơn, như hy vọng, ước mơ hoặc những kỳ vọng chưa được thổ lộ.

Hãy bắt đầu tự hỏi bản thân xem bạn thấy năm vừa rồi của mình như thế nào. Kế hoạch, ước mơ, mục tiêu cụ thể của bạn là gì nếu như bạn thực sự có một thứ như thế? Đừng chỉ tập trung vào một hay hai khía cạnh. Hãy nhớ rằng, cuộc sống của chúng ta bao gồm mười khía cạnh có liên quan mật thiết đến nhau: tinh thần, trí tuệ, cảm xúc, thể chất, hôn nhân, nuôi dạy con, xã hội, nghề nghiệp, tiêu khiển và tài chính. Hãy vạch ra rõ ràng những gì bạn muốn diễn ra trong tất cả các khía cạnh trên. Trong ví dụ cá nhân của tôi, tôi đã muốn nâng cao độ nhận biết của khách hàng cũng như mức độ quan tâm của các nhà xuất bản với anh ta và hoàn thành thỏa thuận lớn nhất sự nghiệp của tôi cho đến thời điểm đó.

Blake, một trong những cựu học viên khóa học *5 Days to Your Best Year Ever,* đã dự định chuyển đến New York và tìm kiếm một công việc mới cũng như tạo lập một mối quan hệ tình cảm lâu dài. Nhưng ngay khi anh ta sắp thực hiện thì cuộc sống lại rẽ lối khác. Bạn gái chia tay Blake khi anh đang thăm thú New York. Đó là vào thứ Hai. Vào thứ Tư, hàng xóm gọi điện báo rằng có một cái cây đổ lên nhà của anh ấy. “May là không ai bị thương,” Blake kể lại. “Nhưng họ lại dỡ bỏ luôn căn nhà.” Rồi cũng tuần đó, mẹ anh gọi báo rằng bà đã bán nhà, đó là một cú hích về mặt cảm xúc vì Blake đã lớn lên ở đó và có rất nhiều kỷ niệm với ngôi nhà. “Thế là từ quyết định theo đuổi cô gái ấy một cách nghiêm túc và tìm việc mới thì tôi lại trở thành kẻ bị đá, không nhà và cũng chẳng có mái ấm tuổi thơ.” Nếu như cuộc đời Blake là một bộ phim thì nó sẽ tên là *Tôi chẳng mong nó xảy ra như vậy.*

Có lẽ bạn sẽ thấy đồng cảm. Khi nhìn lại từng khía cạnh trong cuộc sống, đừng ngạc nhiên nếu bạn cảm thấy khó chịu nhé. Những học viên khác khi thực hiện quy trình này cũng đã từng trải qua vô số cảm xúc khác nhau. Một số cảm thấy thất vọng. Số khác buồn. Số còn lại sẽ tức giận. Ray, một cựu học viên khác của khóa học nói rằng: “Tôi đã giữ quá nhiều cảm xúc nặng nề khi thất bại trong quá

khứ cũng như do vấn đề sức khỏe và những mẫu thuẫn không giải quyết được trong các mối quan hệ. Trước đây tôi chưa bao giờ trải qua những cảm xúc này bởi chưa bao giờ làm thử bài tập kết thúc quá khứ như ở đây.” Số khác lại có cảm giác vui sướng, phấn khích thực sự.

Điều này không chính xác cho tất cả mọi người, tất nhiên rồi. Thế nên, cũng đừng ngạc nhiên khi bạn chẳng có cảm xúc đặc biệt nào hết. Điều quan trọng là cảm xúc của bạn sau khi hoàn thành xong bốn bước này.

Bước 2: Thừa nhận những gì thực sự xảy ra

Sau khi trình bày những gì bạn muốn xảy ra, bạn có thể nhận thức được sự khác biệt rồi. Bạn muốn lái xe từ Los Angeles đến New Jersey. Nhưng, xe của bạn hỏng giữa chừng ở Arkansas. Có một khoảng cách giữa mong muốn của bạn và thực tế. Một vài mục tiêu của bạn, có thể là rất nhiều là đằng khác, không thể hoàn thành được.

Vì vậy, hãy tự hỏi: Tôi đã trải qua những cảm giác thất vọng hay nuối tiếc nào trong năm vừa qua?

Vì những kỷ niệm này có thể gây đau đớn nên chúng ta thường cố lờ đi. Nhưng như nhà báo Carina Chocano từng nói: “Chỉ ra những nuối tiếc này không nhằm thay đổi quá khứ mà là nhằm vạch ra hướng đi cho hiện tại.”5 Bạn sẽ không hề muốn để những vấn đề này lảng vảng qua lại trong đầu hoặc đẩy chúng sang một bên như thể chúng chẳng gây ra vấn đề gì đâu. Cả hai lựa chọn này đều sẽ ngăn cản bạn đưa ra những hành động ý nghĩa trong hiện tại. Tôi sẽ quay lại chủ đề về sự tiếc nuối ở chương tới. Còn bây giờ, tôi muốn chia sẻ một vài kết quả nghiên cứu có thể kích hoạt sự phát triển cá nhân cũng như nghề nghiệp của bạn trong năm tới. Việc ghi ra những nỗi thất vọng đã tạm đủ nên bạn có thể bắt đầu loại bỏ chúng rồi.

Một câu hỏi khác bạn cần hỏi bản thân là: Còn những thứ gì bạn cảm thấy đáng lẽ phải nhận ra nhưng chưa làm? Câu hỏi này rất

đáng giá với cựu học viên James: “Rất nhiều niềm tin giới hạn của tôi đến từ quá khứ và những thất bại từng gặp. Thành thật mà nói thì chúng không quá nghiêm trọng nhưng trong thâm tâm tôi lúc đó thì ‘Mày luôn là kẻ thất bại, thất bại, thất bại.’ Có rất nhiều thứ tôi không nhận ra được. Và cứ thế tôi nghĩ rằng: ‘Mày làm chưa tới đâu hết.’” Khi nhận ra điều đó, James đã có thể điều chỉnh được niềm tin của bản thân. “Không,” anh ta nói với chính mình, “cậu không nhận ra là bởi cậu không may mà thôi.” Sự tái nhận thức đó đã làm mới sự tự tin ở James và nhờ đó mà sự nghiệp của cậu ấy đã phất lên được.

Hãy đối mặt với điều này: Kiểu câu chuyện này vẫn thường hay diễn ra với tất cả chúng ta. Có thể bạn là một người mẹ đơn thân phải làm việc vất vả để nuôi dưỡng con cái và vượt qua những trở ngại hằng ngày. Hoặc có lẽ bạn vừa quyết định cứu vãn cuộc hôn nhân của mình trong khi bạn từng nghĩ nó không còn có thể cứu chữa được. Hoặc có thể bạn đã quyết tâm dành ra một chút thời gian buổi sáng để tập thể dục khi mà bạn vẫn tưởng là mình không có thời gian. Bất kể là gì thì vẫn luôn tồn tại một sức mạnh cảm xúc lớn lao trong việc thừa nhận được rằng chúng ta luôn muốn người khác chú ý và khen ngợi hành động của mình, nhưng cũng có thể là không phải như thế.

Đừng dừng lại ở đó. Thành tựu nào trong năm vừa qua khiến bạn tự hào nhất? Kết thúc quá khứ không chỉ xoay quanh việc giải quyết những thất bại và phiền muộn mà nó còn là cơ hội để bạn ăn mừng chiến thắng của bản thân mình. Không chỉ quan sát những điều sai sót mà bạn còn phải làm điều tương tự với những gì đi đúng hướng cũng như bằng cách nào mà niềm tin và hành vi của bạn tạo nên thành tựu trên. Chúng ta vẫn thường bỏ qua hoặc chưa bao giờ nghĩ về khía cạnh này. Nhưng đó lại là một yếu tố then chốt để phát hiện ra tố chất của ta cũng như cách chúng ta vượt qua trở ngại. Sự tự tin của chúng ta trong tương lai được tạo ra từ đó. Thành tích nói trên có thể là một buổi chạy 10km hoặc half marathon (21km) vào năm ngoái. Hoặc bạn vừa tổ chức một cột mốc đáng nhớ trong sự nghiệp hoặc hôn nhân. Cũng có thể bạn vừa hoàn thành học vị hoặc trả hết nợ. Hoặc bạn vừa mới phát triển một công ty mới hoặc

cũng có thể bạn vừa vượt qua mục tiêu bán hàng với một tỉ lệ thuyết phục. Bất kể chúng là gì, phát hiện ra thành tựu năm vừa qua cũng quan trọng không kém đâu. Tôi cá là bạn làm tốt hơn những gì bạn nghĩ nữa đấy.

Natalee, cựu học viên tôi đã từng nhắc đến ở Bước 1, nói rằng bài tập này thực sự đóng vai trò “then chốt” đối với cô ấy. Cô thức tỉnh sau khi phân tích được những ảnh hưởng tích cực mà mình đem đến cho mọi người ở công việc cũ. “Tôi nhận ra rằng tôi cũng đã từng làm được vài điều cực kỳ tuyệt vời,” Natalee nói. “Cảm giác thật đã khi nhận ra phần con người đó của bản thân. Nhưng cũng thật tuyệt khi nhận ra tôi đã đi dọc đất nước và làm phong phú cuộc sống của mình. Tôi bỏ công việc mà mình yêu quý, và tôi làm điều đó vì gia đình. Thực sự rất hạnh phúc khi tôi dành ra thời gian tự tán thưởng mình cho những thành tựu này.”

Để kết thúc bước này, xác định được một vài ý tưởng cũ cũng rất hữu ích. Những ý tưởng nào cứ lặp đi lặp lại? Những ý tưởng này có thể là từ đơn, cụm từ hoặc một câu hoàn chỉnh. Đối với tôi, ý tưởng của năm ngoái là phải thật siêng năng để duy trì lợi nhuận của công ty. Chúng tôi không chỉ xuất bản được một cuốn sách mới mà còn xây dựng và bắt đầu một khóa học trực tuyến mới nữa. Mặc dù nỗ lực là thế nhưng với tôi, song song với làm việc vẫn là nghỉ ngơi và dưỡng sức thì mới có thể nâng cao năng suất làm việc đến độ đó được. Đó là tôi thôi. Có thể ý tưởng của bạn là đưa ra những quyết định khó khăn trong thời buổi kinh tế cạnh tranh. Hoặc thách thức những niềm tin tiêu cực về cơ thể. Hoặc bước ra khỏi vùng an toàn và gây dựng một công ty mới. Hoặc khôi phục một mối quan hệ bị rạn nứt. Mười người mười ý mà.

Bước 3: Học hỏi từ kinh nghiệm

Hãy quay lại với câu chuyện tôi kể ở đầu chương. Khi khách hàng sa thải tôi ngay khi tôi sắp chốt xong thỏa thuận lớn nhất từ trước đến nay, hành động đó đã hạ đo ván tôi ngay lập tức. Tôi tin tôi đã làm việc rất tốt. Nhưng bên cạnh đó, chúng tôi đã quen nhau rất lâu rồi. Tôi đã làm việc chăm chỉ suốt cả năm, chỉ tập trung vào anh ta. Nhưng anh ta lại không ấn tượng gì bởi mắt anh ta để ý đến những

thứ lớn hơn và con cá lớn đó không phải là tôi. Vậy nên, thay vì nói chuyện trao đổi đàng hoàng thì anh ta vứt bỏ tôi.

Rốt cuộc thì đây chính là một kinh nghiệm khiêm nhường thôi nhưng rất hữu ích. Tôi đã học được ba bài học quan trọng. Thứ nhất, khách hàng có thể thay đổi quyết định. Tôi không thể trút hết nỗ lực của mình vào một người được. Nếu không chịu đầu tư vào nhiều khách hàng thì rất có thể tôi lại gặp rắc rối nghiêm trọng lần nữa. Thứ hai, tôi học được rằng tôi không thể tự nhủ rằng thành tích hôm nay sẽ được nhớ đến về sau. Tôi phải tiếp tục kiếm được nhiều lợi ích thì mới được xem trọng. Thứ ba, tôi rút ra rằng tôi phải đảm bảo rằng các bên có liên quan đang chân thật với nhau hay không. Hóa ra khách hàng và nhóm của anh ta đã có suy nghĩ khác về những thứ tôi đang làm. Ba bài học trên trở nên vô giá trong suốt nhiều năm liền.

Còn bạn thì sao? Bài học quan trọng nhất bạn đúc kết ra được trong năm vừa qua là gì? Trừ khi học được từ những kinh nghiệm của bản thân thì chúng ta sẽ không trưởng thành lên được. Có thể bạn đã nghe qua đâu đó câu này từ nhà triết học người Tây Ban Nha George Santayana rằng: “Những ai không thể nhớ được quá khứ thì phải đáng trải qua nó lần nữa.” Nếu bạn gặp khó khăn khi rút ra bài học từ năm ngoái thì một cách khác để xác định chúng chính là kiểm tra xem thành công của bạn còn thiếu thứ gì. Có thể đó là việc lên kế hoạch có chiến lược chăng, bạn ước gì bạn đã bỏ ra nhiều hơn cho việc kinh doanh của mình. Hoặc bạn muốn tiết kiệm tiền, dành thời gian cho bạn đời, hoặc chơi với bọn trẻ, đi nghỉ phép hoặc đọc nhiều sách hơn. Liệt kê ra những thành phần còn thiếu chính là một cách hiệu quả để học hỏi từ những sai lầm cũng như biết được bản thân cần gì để đi đúng đường trong tương lai.

Santayana cũng nói rằng: “Sự tiến bộ... còn phụ thuộc vào việc khả năng ghi nhớ.”6 Để ghi nhớ những bài học này, bạn nên chiết tách các phát hiện của bản thân thành những phát biểu ngắn gọn, súc tích, điều đó sẽ chuyển hóa những gì bạn học được thành trí tuệ để dẫn đường cho bạn vào tương lai. Ví dụ như thế này, đây là những gì tôi đã viết ra cách đây vài năm: “Sẽ có những thời điểm khiến

mình không thể quay đầu lại nhưng cũng không thể hoàn thành công việc được. Nếu mình cứ cố gắng tiếp tục thì cuối cùng cũng sẽ đi qua được phía bên kia thôi.” Đó là một bài học cuộc sống quan trọng của tôi tại thời điểm đó, và tôi có thể áp dụng nó với những trải nghiệm tương tự hôm nay. Còn đây là một ví dụ khác: “Đừng nghĩ quá nhiều về kết quả mà cứ làm những gì nên làm thôi.” Hoặc: “Tôi có thể làm bất cứ thứ gì mình muốn. Nhưng lại không thể làm được tất cả những gì mình muốn.” Tôi vẫn chưa hoàn thành được bài học này nữa!

Bạn hiểu ý tôi rồi chứ?

"Hãy gạn lẫy những bài học quý giá từ kinh nghiệm của bản thân thay vì bỏ phí chúng, nhờ đó mà chúng sẽ trở thành công cụ giúp bạn tiến lên phía trước."

Bước 4: Điều chỉnh hành vi của bạn

Nếu niềm tin và hành vi của bạn góp phần tạo nên khoảng cách giữa thứ bạn muốn và thực tế xảy ra thì chúng ta cần phải thay đổi ngay. Trên thực tế, khoảng cách đó sẽ tiếp tục bành trướng nếu bạn không chịu tự điều chỉnh. Vì bạn không đủ khả năng để nhận ra khoảng cách trên cũng học hỏi từ quá khứ. Nếu bạn không chịu thay đổi niềm tin và cách bản thân hành động theo niềm tin đó, tình hình của bạn thậm chí sẽ tệ hơn lúc mới bắt đầu rất nhiều.

Nếu tôi không chịu điều chỉnh hành vi sau bài học từ việc bị sa thải, tất cả những nỗi mất mát đó sẽ chẳng thấm vào đâu. Tôi sẽ lại rơi vào hoàn cảnh tương tự nhiều lần nữa. Thay vào đó, tôi đã hành động dựa theo những bài học này và cứu bản thân trước nhiều bàn thua trông thấy thì mới phát triển sự nghiệp được.

Tôi đã đề cập từ đầu rằng rất nhiều doanh nghiệp sử dụng Đánh giá Hiệu quả Hoạt động để nâng cao kết quả làm việc. Nhưng tiến triển thì không phải lúc nào cũng xuất hiện, đúng không? Vấn đề, mà theo như *Harvard Business Review* đã chỉ ra là do tổ chức đó không đá được trái bóng khi có cơ hội. Họ không áp dụng bài học học

được, nên kết quả chỉ đóng bụi trên kệ hoặc biến mất đâu đó. Đừng để điều này xảy đến với bạn.

Tiến lên phía trước

Hãy gạn lấy những bài học quý giá từ kinh nghiệm của bản thân, nhờ đó mà chúng sẽ trở thành công cụ đắc lực giúp bạn tiến lên phía trước.

Mặc dù khởi đầu có chút khó khăn, sau bài Đánh giá thì cho rằng đó là phần quan trọng nhất của khóa học. Tại sao ư? “Sau khi hoàn thành quy trình đó, tôi cảm thấy rất rõ ràng. Có hàng ngàn cánh cửa mở ra trước mắt tôi cùng một lúc và tôi có thể mở từng cái một. Rất sảng khoái.”

Kết quả tương tự sẽ đến với bạn. Tư duy hồi quy như thế này có thể giúp chúng ta học hỏi từ quá khứ và tự tin xây dựng tương lai. Bốn bước của bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động này rất phù hợp để áp dụng nhằm kết thúc quá khứ. Đồng thời, cũng rất có lợi khi nó có thể khiến bạn nhận ra rằng những nỗi thất vọng ghê gớm nhất vẫn có thể dẫn đến khả năng phát triển trong năm mới. Tôi sẽ trình bày phần này ngay đây.

5Nuối tiếc vẫn tiết lộ cơ hội

Luật mới của tôi đây: Mỗi khi mọi thứ không đúng dự đoán của mình, tôi sẽ ngồi đợi và xem điều gì sắp xảy đến.

SCOTT CAIRNS, Short Trip to the Edge

Lúc mới khởi đầu sự nghiệp, tôi là một nhà điều hành bận rộn nỗ lực tạo dựng tên tuổi trong ngành công nghiệp xuất bản sách. Sách là thế giới của tôi và tôi yêu công việc này. Tôi khao khát và háo hức thăng tiến. Nhưng công việc chỉ là một phần cuộc sống mà thôi. Gail và tôi có con sau khi kết hôn vài năm. Chúng tôi sinh năm đứa trong chưa đầy mười năm. Và bạn có thể tưởng tượng được, cuộc sống tất bật lắm.

Với quy mô gia đình mình, tôi rất áp lực với vấn đề tài chính. Điều đó cùng với khát vọng vốn có của tôi đã tạo nên một hỗn hợp cocktail nặng đô. Tôi làm việc hàng giờ liền, hy vọng có thể được thăng tiến và phát triển. Suốt những năm đó, tôi làm việc thêm giờ để nuôi gia đình và tạo lập nền tảng tài chính.

Tôi cảm thấy quá sức. Và thêm phần tội lỗi vì không dành thời gian bên gia đình và lại còn sắp kiệt sức đến nơi. Khối lượng công việc quá lớn. Nhưng việc nhà còn nhiều hơn nữa. Phần nào đó thì mọi thứ vẫn được tôi cân bằng, thậm chí là khi một vài cuộc suy thoái kinh tế diễn ra. Nhưng cuối cùng, tôi nhận thấy rằng kết nối của mình với các con và Gail có thể mất đi, vì cô ấy thỉnh thoảng lại cảm thấy mình như một người mẹ đơn thân, góa bụa với núi công việc của tôi.

Thành thật mà nói, mọi thứ rất căng thẳng vào lúc đó. Khi tôi nhận thức được rằng bản thân phải trả giá bằng gia đình cho công việc của mình. Cứ như một quả bom khổng lồ sắp nổ tung trong lòng tôi. Nhưng vẫn may là bạn có thể nhận ra điều này, tùy mức độ khác nhau thôi.

Kim xăm không có chế độ tự động sửa lỗi

Khi tôi còn trẻ, chỉ có dân đi xe máy, tù nhân và thủy thủ là mang hình xăm. Sau nhiều thập kỷ thì mọi thứ đã thay đổi rất nhiều. Ở khu tôi sống, ngay bên ngoài Nashville, Tennessee, ở đâu cũng thấy những hình xăm công phu, màu sắc hết. Đó là sự thật. Theo một khảo sát gần đây của Harris Poll, gần 1/3 người trưởng thành ở Mỹ có hình xăm.[1] Ở nhà thì tỉ lệ này còn cao hơn. Cả ba đứa con gái của tôi đều có hình xăm.

Cho đến giờ thì con tôi vẫn còn thích hình xăm của chúng. Và điều đó đúng với hầu hết mọi người, nhưng đôi khi hối tiếc cũng là chuyện bình thường. Khoảng một trên bốn người hối tiếc về quyết định của họ. Tại sao? Hình xăm có thể bền lâu hơn mong muốn có được chúng. Nhưng trên hết, không phải thợ xăm nào cũng có tài hội họa như Michelangelo, và kim xăm không đi kèm chế độ tự động sửa lỗi. Dưới đây là một vài kết quả không được mong đợi khi xăm:

• "Never Forget God **isint** Finished with me Yet"

• "Everything **happends** for a reason"

• "Life Is a **Gambee** So Take the Chance"

• "No Dream Is **To** Big"

• "Regret **Nohing**"

Dựa theo một cuộc thăm dò ý kiến khác của Harris Poll thì nguyên nhân chính khiến mọi người hối tiếc sau khi xăm chính là do quá trình thực hiện cẩu thả. Một website mà tôi có ghé thăm đăng hơn 900 hình mẫu có thiết kế vụng về, bao gồm những câu tôi ví dụ ở trên.[2] Thế nên, không bất ngờ mấy khi xóa xăm bây giờ lại trở thành ngành hái ra tiền trên thế giới.[3] Và cũng không còn cần tò mò tại sao những hình xăm thiếu cẩn thận như vậy lại là những mẫu hình tuyệt vời cho sự tiếc nuối. Nhưng đó chỉ là một mặt của bức tranh.

Khi Brené Brown nghiên cứu chủ đề về sự nuối tiếc cho cuốn sách *Rising Strong* (tạm dịch: Vươn lên mạnh mẽ) của mình, một người bạn đã gửi cô một ví dụ tương tự - người bạn trai tồi tệ trong mắt bố mẹ của Jenifer Aniston trong bộ phim *We're the Millers* (tạm dịch: Gia đình nhà Miller) với một hình xăm "No **Ragrets**" được giới thiệu thật tự hào bởi anh chàng. "Đó là phép ẩn dụ hoàn hảo cho những gì tôi nghiên cứu được," Brown nói. "Nếu bạn không hối tiếc gì, hoặc nếu bạn cố tình sống mà không màng hối tiếc thì tôi nghĩ rằng bạn đã đánh mất giá trị của sự tiếc nuối."[4]

Giá trị hả? Một trong những thách thức chúng ta mắc phải khi kết thúc quá khứ chính là cảm giác nghẹn ngào khi bị thất bại. Đây không phải vấn đề hình xăm. Mà cảm giác này thực sự tồn tại. Nếu bạn vẫn còn thở, bạn chắc chắn sẽ ý thức được rằng có ít nhất một khía cạnh mình chưa đủ giỏi. Sau quá trình "tư duy hồi quy" bàn đến ở chương trước, số khía cạnh này có thể lên đến hàng chục, hoặc hàng trăm và bạn sẽ thất vọng vì chúng.

Nhưng đây không phải là bi kịch. Một vài người choáng váng vì cho rằng hối tiếc không có giá trị gì. Nền văn hóa của chúng ta có xu hướng bỏ lỡ thứ giá trị đó. Tôi không có ý giảm thiểu nỗi đau do sự hối hận gây ra đâu. Nỗi đau này có thể thật và mãnh liệt lắm. Vấn đề là mất bao lâu chúng ta tách xa nó được. Tốt hơn hết là không nên sống cùng nỗi hối hận quá lâu. Nhưng sai lầm lớn là đây. Khi trải nghiệm năm thành công đỉnh cao của mình, bạn có thể tận dụng nỗi tiếc nuối để phát hiện ra cơ hội mà nếu không để ý chúng ta sẽ cho qua. Hãy nhìn nhận điều này, nuối tiếc chính là món quà của Chúa. Xin được dẫn lời nhà tâm lý học Janet Landman từ Đại học Michigan trong cuốn sách có chung chủ đề rằng: "Mọi thứ phụ thuộc vào cách bạn làm gì với nó."[5]

Giá trị của sự tiếc nuối

Trước khi phân tích lợi ích, hãy nghiên cứu một giá trị điển hình nhưng vô ích của sự tiếc nuối: tự lên án bản thân. "Khoảng cách giữa Tôi là một kẻ thất bại và Tôi thất bại có thể rất nhỏ," Brown nói, "nhưng trên thực tế, lại rất lớn."[6] Khi chúng ta tập trung vào bản

thân thay vì màn thể hiện của bản thân, sẽ càng khó khăn hơn khi cải thiện lần tới bởi cải thiện không còn là trọng tâm.

Ví dụ rằng bạn vừa bị mất mặt trước con cái hoặc bạn bè. Hoặc bạn làm hỏng báo cáo và đánh mất một khách hàng tiềm năng mới. Bạn sẽ tiếp tục tự nhủ bản thân tệ đến mức nào. Điều đó sẽ phần nào an ủi bạn bè hoặc đồng nghiệp nhưng không tiến thêm được bước nào nữa. Hoặc bạn có thể phát hiện ra sai sót của mình. Sau khi làm được điều này, bạn không chỉ dọn dẹp bãi chiến trường hiện tại mà còn ngăn không cho nó tái diễn nữa.

Tệ hơn một chút, sự tự hối tiếc đang ngồi dõng dạc trên bàn chứng cứ trong tòa án tâm trí như một gò đất liên tục bành trướng và chứng minh tất cả những niềm tin giới hạn tệ hại nhất về bạn. Đừng bao giờ quan tâm đến những phán quyết vốn đã thiên lệch nhé. Chúng ta đều có thể sai, nên nếu bạn tin tôi là một thất bại thì bạn sẽ không bao giờ hết bằng chứng buộc tội mình được. Và vì chúng ta thường có xu hướng trải qua những gì chúng ta mong đợi, như bạn đã thấy, nên bạn sẽ chỉ nhận thêm thất bại thôi. Nhưng, ngược lại, nếu bạn tin tôi thất bại, thì bạn có thể bắt đầu đánh giá những gì đang thiếu trong cách làm của mình và tìm kiếm biện pháp sửa chữa. Bạn không phải là một thất bại, do đó thất bại bạn đối mặt sẽ tạo nên mối bất hòa đòi hỏi bạn phải chú ý để giải quyết nó. Đó là những gì diễn ra với tôi khi nhận ra phương pháp làm việc của mình đang khiến gia đình xa cách tôi. Vợ và các con gái quan trọng với tôi hơn công việc, nhưng hành động của tôi lại chứng minh ngược lại. Mối bất hòa đó đã buộc tôi phải thay đổi cách làm việc và xây dựng lại các mối quan hệ.

Landman cũng đã phát hiện ra một số lợi ích của sự tiếc nuối, trong có ba điều đáng được đề cập ở đây. Thứ nhất là, khả năng hướng dẫn có liên quan đến Bước 3 của quy trình Đánh giá Hiệu quả Hoạt động. Tiếc nuối cũng là một dạng thông tin phản ánh những sai lầm, đã trở nên rất quan trọng trong việc tránh những sai lầm đó lặp lại trong tương lai. Tiếp theo đó chính là động lực thay đổi. Như Landman từng nói: “Tiếc nuối không chỉ nói cho chúng ta biết thứ gì đang sai mà còn thúc đẩy chúng ta hành động.” Tôi cũng cảm thấy

như thế với Gail và các con. Cuối cùng, chính là vấn đề đạo đức. Tiếc nuối có thể hoạt động như một la bàn đạo đức cảnh báo khi chúng ta đi trật đường.[7]

Ba lý do này sẽ khiến bạn suy nghĩ lại việc cố gắng chối bỏ sự tiếc nuối ở bản thân đấy. Khi quả bom tiếc nuối nổ tung, tôi mới có thể tái đánh giá và tái định hướng những mối ưu tiên của mình. Vun vén lại các mối quan hệ quan trọng nhất là một việc khó khăn, nhưng nếu không có tiếc nuối thì tôi không thể làm được. Tôi sẽ lãng quên gia đình hoặc oán giận tại sao những người khác không cố kéo tôi lại. Tiếc nuối buộc tôi phải chịu trách nhiệm và sửa sai, và mối quan hệ với các con mới có thể tốt đẹp như bây giờ. Nhưng thậm chí còn nhiều vấn đề quan trọng hơn nữa.

Nguyên tắc cơ hội

Vài năm về trước, có hai nhà nghiên cứu từ Đại học Illinois đã tiến hành xếp hạng những nỗi hối tiếc nhất của con người trong cuộc sống. Neal J. Roese cùng với nhiều nghiên cứu riêng của mình, Amy Summerville đã tổng hợp kết quả của nhiều nghiên cứu khác nhau và đưa ra phân tích mới. Gia đình, tài chính và sức khỏe là những thành tố quan trọng, nhưng sáu nỗi tiếc nuối lớn nhất lại thuộc về học vấn, nghề nghiệp, chuyện tình yêu, nuôi dạy con, tự cải thiện bản thân và giải trí. Hãy chú ý mối tương quan giữa sáu tiếc nuối này với mười khía cạnh cuộc sống tôi đã trình bày ở đầu sách. Nếu điểm LifeScore của bạn trong một khía cạnh cụ thể nào đó thấp thì có rất nhiều người cũng giống bạn đấy.

Roese và Summerville sau đó đã lập một quy trình ba bước gồm hành động, kết quả và rút kinh nghiệm. Đầu tiên, chúng ta bắt đầu thực hiện mục tiêu. Tiếp theo, chúng ta trải nghiệm thành quả từ những nỗ lực của chính mình. Nếu không thành công, chúng ta thường sẽ nảy sinh sự tiếc nuối. Nhưng bước thú vị nhất phải là bước 3 này. Các nhà nghiên cứu phát hiển ra rằng: “cảm giác thất vọng và không bằng lòng thường mạnh mẽ nhất khi cơ hội sửa sai trở nên rõ ràng nhất.”8 Tiếc nuối, theo cách nói khác, không chỉ khiến ta bước lùi lại như một cái cống nước bị tắc và buồn bã với

những thất bại tệ hại mà còn hướng chúng ta đến những khả năng mới, tràn đầy hy vọng. Họ đã gọi phát hiện của mình là Nguyên tắc Cơ hội, trái ngược với những giả định phổ biến của chúng ta về sự tiếc nuối.

Tiếc nuối không chỉ buộc chúng ta khắc phục hành vi, mà các nghiên cứu còn cho thấy chúng ta có xu hướng cảm thấy hối tiếc nhất khi cơ hội để cải thiện tình hình đạt cực điểm. Nhưng không ai có thể sửa sai nổi dưới sức ép của sự tiếc nuối.

May thay, tư duy của chúng ta lại sở hữu những quy trình tự nhiên như tái điều chỉnh để gỡ bỏ sức ép, đặc biệt là khi không có nhiều cơ hội để thay đổi tình thế. Chúng ta đã nhận ra điều này từ rất lâu rồi. Bạn biết đến câu nói dân gian như “thời gian chữa lành mọi vết thương” đúng chứ?

Những gì chúng ta chưa nhận ra chính là đôi khi sự tiếc nuối bám sát gót chúng ta rất chính xác, bởi vì nó đang báo hiệu một cơ hội để cải thiện tình hình, cho dù bạn phải quay lại trường đại học, thay đổi nghề nghiệp hay hàn gắn mối quan hệ. Roese và Summerville đã nói rằng: “Sự hối tiếc sẽ kiên trì tồn tại trong chính những tình huống mà cơ hội để hành động tích cực vẫn còn cao.” Điểm này chỉ ra ít nhất một lý do tại sao Landman lại đặt tên cuốn sách của bà ấy là *The Persistence of the Possible* (tạm dịch: Sự kiên trì của những cơ hội). Tóm lại, tiếc nuối là dấu hiệu lớn cho cơ hội trong tương lai.

Biển chỉ đường chứ không phải rào chắn

Nguyên tắc Cơ hội là một yếu tố giúp thay đổi cuộc chơi. Hãy nghĩ về điểm LifeScore của bạn nào. (Nếu vẫn chưa làm bài đánh giá thì tôi khuyến khích bạn nên làm ngay tại BestYearEver.me/lifescore). Ở khía cạnh nào bạn đạt điểm số thấp nhất? Có thể đó là đời sống xã hội, mối quan tâm giải trí và sự phát triển tinh thần của bạn. Hoặc con đường sự nghiệp hoặc tài chính của bạn mới là cái có điểm số thấp nhất. Bất kể là khía cạnh nào, đã đến lúc suy nghĩ lại về nỗi hối tiếc. Thay vì xem đó là một rào chắn chặn ngang khả năng phát triển thì hãy cân nhắc nó như một biển báo chỉ đường hướng về phía trước.

a7

Chúng ta có thể xem tiếc nuối như một rào chắn khả năng phát triển của bản thân, hoặc một biển chỉ đường cho thấy cơ hội tương lai tốt hơn.

Những đặc điểm tích cực này của sự hối tiếc được ẩn giấu ngay bên trong thần kinh sinh học của mỗi chúng ta. Các máy quét não đã xác định vị trí của những trải nghiệm tiếc nuối trong cơ thể người thường là ở phía trên mắt trong vỏ não trán ổ mắt. Khi phần đó của bộ não bị tổn thương, bệnh nhân không chỉ mất đi cảm giác hối tiếc mà còn không có khả năng sửa đổi hành vi nhằm kích hoạt sự tiếc nuối như một người khỏe mạnh.9 Hay nói cách khác, việc cảm thấy hối tiếc chính là bằng chứng chỉ ra rằng chúng ta có tiềm năng tạo ra những thay đổi tích cực, bất kể tình huống khó khăn đến đâu. Những kẻ không hề cảm thấy tiếc nuối gì hết chính là những kẻ sống không có lấy một hy vọng.

Sẽ thế nào nếu những nỗi thất vọng to bự trong năm vừa rồi thật ra lại chỉ ra những thắng lợi lớn của bạn trong năm sau? Sẽ thế nào nếu hối tiếc không nhắc chúng ta những gì không thể, mà thật ra chúng cho ta thấy những gì có thể? Thay vì đánh đồng tiếc nuối là kẻ thù cho sự phát triển và cải thiện bản thân, chúng ta có thể xem chúng là chỉ dẫn đến tương lai phát triển và hoàn thiện mà chúng ta hằng mong ước. Chúng ta đang đánh tráo một niềm tin giới hạn lấy một sự thật đã được khai phóng mà.

Ngay khi đã tiến thêm một bước nữa trên hành trình đạt được năm thành công đỉnh cao nhất, tôi muốn bạn hãy ở trong một hệ thống các khả năng có thể xảy ra. Và tôi có cách để làm được điều này đây.

"Những kẻ không hề cảm thấy tiếc nuối gì hết chính là những kẻ sống không có lấy một hy vọng."

6Lòng biết ơn tạo nên sự khác biệt

Chỉ với lòng biết ơn thì cuộc sống mới trở nên phong phú được.

DIETRICH BONHOEFFER, *Letters and Papers from Prison*

Mike Kryzewski (HLV K) của Đại học Duke là một trong những huấn luyện viên bóng rổ khối đại học thành công nhất. Đội bóng của anh ấy đã chiến thắng hàng ngàn trận đấu và năm giải vô địch quốc gia. Và tôi biết bí quyết của anh ấy. Trước giải đấu năm 2015, HLV K cùng các cầu thủ và huấn luyện viên khác đã viết tên của những người từng giúp đỡ họ lên một quả bóng. "Chúng tôi nói cả với cả đội: 'Chúng ta sẽ dùng quả bóng này trong suốt mùa giải, và chúng tôi muốn các cậu ghi lên đây tên của những người đã giúp các cậu có mặt được ở đây – những người thực sự có ý nghĩa với các cậu,'" HLV K tiết lộ trong một cuộc phỏng vấn với nhà báo Don Yaeger.

Các cầu thủ đã mang quả bóng đi muôn nơi. "Các cậu ấy mang theo quả bóng đến bất kỳ đâu, đi ăn, đi máy bay, đi tập, đi thay đồ," anh ấy nói. "Một số thậm chí còn ngủ cùng nó, hoặc đặt nó giữa phòng cùng mình nữa." Sau khi đội thắng giải, những người đã viết tên lên quả bóng đều nhận được một mẩu giấy ghi rằng: "Cảm ơn. Cậu đã cùng chúng tôi đi suốt chặng đường này."[1]

Quả bóng đã đặt lòng biết ơn làm trung tâm của giải đấu. Và cho đội bóng cơ hội chiến thắng. Tại sao lại như vậy?

Lợi thế của lòng biết ơn

Trong một thời gian dài, các nhà nghiên cứu đã đặt câu hỏi về mối liên kết giữa lòng biết ơn và khả năng phấn đấu của chúng ta cho những mục tiêu quan trọng. Có một giả định chưa được chứng minh nhưng lại rất phổ biến rằng lòng biết ơn có thể khiến con người cảm

thấy bằng lòng. Nếu tôi đã đầy đủ, thì suy nghĩ tiếp theo sẽ là, *thì có lẽ tôi không cần đạt thêm cái gì nữa.* Đó là một thứ giết chết các mục tiêu. Tại sao phải lập mục tiêu khi cuộc sống đã quá tốt rồi? Nhưng điều đó dường như không đúng lắm với các nhà nghiên cứu Robert A. Emmons và Anjali Mishra.

Emmons và Mishra đã thực hiện một nghiên cứu so sánh giữa việc phấn đấu đạt mục tiêu có tác nhân là lòng biết ơn và ngược lại. Người tham gia phải có một cuốn nhật ký ghi lại lòng biết ơn của họ cũng như một danh sách những mục tiêu mà họ hy vọng đạt được trong hai tháng. Mười tuần sau, Emmons và Mishra kiểm tra kết quả và phát hiện ra rằng những người có lòng biết ơn sẽ chạm đến mục tiêu nhanh hơn những người không. Lòng biết ơn không khiến chúng ta bằng lòng với thực tại, họ nói. Thay vào đó, "lòng biết ơn thúc đẩy nỗ lực thực hiện mục tiêu."[2]

Có rất nhiều lý do cho điều này, nhưng quan trọng hơn hết chính là tính kiên cường. Tôi không biết bạn là ai, nhưng tôi chưa từng gặp ai liên tục thắng lợi mà không kiên cường. Tôi sẽ gọi những lý do kết hợp này là Lợi thế của lòng biết ơn và nó không chỉ áp dụng cho các cầu thủ bóng rổ mà còn cho các nhà lãnh đạo, doanh nhân, mục sư, bác sĩ...

a8

Lòng biết ơn có rất nhiều lợi ích, nhưng một trong những lợi ích hay bị bỏ qua nhất chính là gia tăng sự kiên cường ở bạn.

Yếu tố đầu tiên giúp lòng biết ơn khiến bản thân kiên cường chính là do nó giữ vững niềm tin ở chúng ta. Lòng biết ơn là một trò chơi đầy những sự tương phản. Hoàn cảnh của chúng ta diễn ra theo cách này, nhưng rồi sẽ có thứ xuất hiện để cải thiện hoàn cảnh này. Lòng biết ơn xuất hiện khi chúng ta nhận ra khoảng cách giữa hai thái cực đó. Đột nhiên, chúng ta có lý do để cảm thấy biết ơn. Quá trình đó dạy chúng ta một bài học rất quan trọng trong cuộc sống. Có thể hoàn cảnh của bạn đang rất tệ, nhưng nó cũng có thể tốt lên. Và các câu chuyện riêng của chính mình sẽ chứng minh điều đó với chúng ta rất nhiều lần. Lòng biết ơn giữ chúng ta tích cực, lạc quan

và liên tục nỗ lực để đạt nhiều thứ hơn nữa khi cuộc đời liên tục quăng trở ngại ra cản đường.

Tiếp theo, lòng biết ơn nhắc nhở rằng chúng ta có tiềm năng. Như đã thảo luận trước đó, chúng ta có đủ sức mạnh để hành động và thay đổi cuộc sống. Bởi vì lòng biết ơn bao gồm cả việc cảm ơn đến những gì người khác đã làm cho ta, điều này có vẻ hơi phản trực giác. Nhưng đó lại là sự thật. Bạn có nhớ người ta hay nói gì về những món quà chưa mở không? Nếu chúng ta không dùng tiềm năng của bản thân để tiếp nhận và hành động dựa theo những món quà người khác tặng mình thì chúng ta sẽ không có được động lực thúc đẩy. HLV K và các cậu thủ của anh ấy sẽ không thể thành công ở giải đấu đó nếu không có những cái tên trên quả bóng, nhưng họ vẫn có thể cản bóng, ném bóng vào rổ và tranh bóng bật bảng. Và bởi vì họ đã sử dụng món quà tiếp sức từ những cái tên đã hỗ trợ họ nên họ biết họ có thể cản bóng, ném bóng vào rổ và tranh bóng bật bảng để giành chức vô địch.

Thứ ba, lòng biết ơn cũng cải thiện tính kiên nhẫn của chúng ta nữa. Rất nhiều lần chúng ta chọn con đường dễ dàng là bởi chúng ta không hề kiên nhẫn. Hoàn thành những mục tiêu lớn đòi hỏi rất nhiều thời gian và nỗ lực. Nếu không có lòng biết ơn giữ chúng ta ở lại cuộc chơi thì bản thân sẽ rất dễ đốt cháy giai đoạn hoặc chọn cách đi tắt khi gặp khó khăn.

Davis DeSteno đến từ Đại học Northwestern đã dẫn đầu một cuộc nghiên cứu, trong đó các tình nguyện viên tham gia sẽ được yêu cầu gợi nhắc lại một sự kiện khiến họ cảm thấy biết ơn, hạnh phúc hoặc trung lập. Sau khi làm xong bước đầu tiên, họ sẽ ghi lại tâm trạng của bản thân và phải đưa ra một số các quyết định liên quan đến tài chính. Nếu muốn, họ có thể nhận một số tiền mặt ngay sau khi nghiên cứu kết thúc hoặc chờ đợi một phần quà lớn hơn trong email vài ngày sau. Và những người có cảm xúc biết ơn đều vui vẻ chờ đợi phần thưởng lớn hơn đó. DeSteno nói rằng: “Trung bình, chúng tôi đã tăng sự kiên nhẫn của họ về mặt tài chính lên 12%. Hãy thử tưởng tượng nếu bạn có thể giúp người khác tiết kiệm được nhiều tiền như thế.”[3]

Cuối cùng, lòng biết ơn có thể phát triển khả năng phản ứng của chúng ta. Lòng biết ơn đưa chúng ta đến một thế giới phong phú, nơi mà chúng ta giàu tiềm năng, sáng tạo, hào phóng, lạc quan và tốt bụng. Khi vận hành trong một thế giới thiếu hụt, chúng ta sẽ trở nên kích động, bảo thủ, keo kiệt, ảm đạm và bủn xỉn. Các nhà nghiên cứu chỉ ra rằng, những cảm xúc tích cực như lòng biết ơn "mở rộng tư duy hành động, phạm vi nhận thức và hành vi của chúng ta. Những tư duy đã được mở rộng này, về sau, sẽ thiết lập nên các nguồn lực vật chất, trí tuệ và xã hội của một cá nhân."[4] Hay nói cách khác, chúng khiến chúng ta kiên cường hơn. Các nhà nghiên cứu gọi khái niệm này là "lý thuyết mở-rộng-và-thiết-lập." Nhưng phần lớn chúng ta đều biết điều này từ kinh nghiệm thực tế, rằng chúng ta sẽ cảm thấy tốt hơn, làm việc hiệu quả hơn cũng như phản ứng với những sóng gió cuộc đời linh hoạt hơn nếu chúng ta có lòng biết ơn.

Như Emmons và Mishara đã kết luận sau nhiều nghiên cứu khác nhau về lòng biết ơn thì "Bằng chứng này khẳng định rõ ràng rằng lòng biết ơn thúc đẩy khả năng thích nghi và phát triển cá nhân."[5]

Nguyên tắc của lòng biết ơn

Bất kể hoàn cảnh như thế nào, chúng ta đều mong đợi sẽ có được tiền tài, phước lành và tài năng. Tất nhiên, có hàng triệu thứ chúng ta không hề có. Nhưng có hàng triệu thứ chúng ta có thể làm. Bất kể quá khứ ra sao, nếu bạn có thể nhìn cuộc đời qua thấu kính của lòng biết ơn, bạn sẽ nhận ra được hiện tại của chính mình tràn ngập những điều khó lý giải hoặc tưởng tượng được. Lòng biết ơn có tiềm năng khuếch đại những điều tốt đẹp trong cuộc sống của chúng ta. Đó là phương thuốc tốt nhất mà tôi biết để chữa trị cho người có tư duy thiếu hụt, cũng như đó là cách hay nhất để nuôi dưỡng một tư duy phong phú.

Khi hỏi một số doanh nhân và nhà lãnh đạo thành công làm thế nào mà họ có thể chuẩn bị nhằm đạt được mục tiêu của bản thân trong những năm tới thì có rất nhiều người đáp rằng lòng biết ơn tạo cho họ một lợi thế lớn. Một số người còn đề cập đến việc dành thời gian

để nhìn nhận lại và bày tỏ lòng biết ơn cho rất cả những điều tích cực họ trải qua. Erik Fisher, một podcaster đã từng đoạt giải thưởng, bày tỏ rằng: “Tôi đặc biệt yêu thích dành lễ Tạ ơn để cảm ơn những thứ tích cực tôi đã kinh qua trong năm trước cũng như đánh giá xem làm cách nào để thay đổi quan điểm về những điều tiêu cực đã xảy ra để trở nên tốt hơn.” Robert D. Smith, người điều hành thương hiệu Andy Andrews, lại chia sẻ rằng: “Tôi chuẩn bị cho một năm tuyệt vời bằng cách viết ra 50 điều mà tôi cảm thấy biết ơn. Nhờ làm như thế mà tôi mới có thể tập trung tâm trí giúp đỡ những người khác và đạt được một năm còn thành công hơn cả năm ngoái.”[6]

"Lòng biết ơn có tiềm năng khuếch đại những điều tốt đẹp trong cuộc sống của chúng ta."

Dựa trên những nghiên cứu tôi từng đọc cũng như trải nghiêm riêng của bản thân, tôi tin rằng lòng biết ơn đóng vai trò quan trọng trong việc hoàn thành mục tiêu của một người. “Nếu bạn làm điều đó mỗi ngày,” Jon Gordon, tác giả cuốn sách bán chạy *The Energy Bus* (tạm dịch: Chuyến xe buýt năng lượng) nói với tôi: “Bạn sẽ nhận ra những lợi ích không tưởng cũng như nhiều thay đổi đáng kể trong cuộc sống.”[7]

Để tận dụng lợi ích của lòng biết ơn, tôi đã áp dụng ba nguyên tắc này.

1. Tôi bắt đầu và kết thúc một ngày với việc cầu nguyện. Thay vì chìm đắm trong những thất bại, đi ngủ hoặc bất kỳ việc gì khác, tôi sẽ cố tập trung vào những phước lành mà mình được ban và bày tỏ trong lời cầu nguyện.

2. Tôi thực hành lòng biết ơn. Trước khi bị mắc kẹt trong cạm bẫy so sánh không điểm dừng thì tôi sẽ thể hiện lòng biết ơn cho những món quà mà mình có. Tôi nhận ra rằng cầu nguyện trước các bữa ăn đã khích lệ tôi làm điều này.

3. Tôi ghi lại nhật ký lòng biết ơn của mình. Viết nhật ký có ích cho rất nhiều việc, và bày tỏ lòng biết ơn chính là một trong số đó.

Không chỉ có những khoảnh khắc tập trung vào cái tốt, tôi còn ghi lại chúng để tự suy xét về sau, khi mà bản thân không cảm thấy mọi việc đang đi đúng hướng.

Thế nhưng, những bài tập về lòng biết ơn như thế này không phải lúc nào cũng hiệu quả với tất cả mọi người. Nếu bạn không thể cảm nhận được lòng biết ơn sâu sắc thì sao? Nếu điều đó là đúng, bạn hoàn toàn không gặp vấn đề gì cả, với ít nhất một vài lý do sau đây. Thứ nhất, đôi khi chúng ta sẽ ở giữa một thời điểm mà lòng biết ơn không hiện diện rõ ràng, như lúc mâu thuẫn, nóng giận hoặc oán hận. Hãy giải quyết vấn đề này trước. Hoặc tìm một thứ gì đó không thuộc những cảm giác trên để biết ơn.

Lý do khác khiến chúng ta cảm thấy khó khăn khi cảm nhận lòng biết ơn chính là bởi sự kỳ diệu và bí ẩn của lòng biết ơn đã trở nên quá bình thường. Những gì từng khiến chúng ta vui mừng và ngạc nhiêu cuối cùng lại trở nên quá dễ đoán. Nhà tâm lý học Timothy D. Wilson gọi hiện tượng này là *nghịch lý niềm vui:* Chúng ta trải qua thứ gì đó tuyệt vời và cố gắng hiểu nó để có thể trải nghiệm thêm nhiều lần nữa, nhưng một khi chúng ta đã hiểu nó thì chúng ta đã đánh mất niềm vui sướng do nó mang lại. Cách thoát khỏi nghịch lý niềm vui lại được ông ấy đặt tên là “kỹ thuật George Bailey”.

Trong bộ phim *It’s a Wonderful Life* (tạm dịch: Cuộc đời tươi đẹp), George Bailey quả quyết rằng thế giới sẽ tốt đẹp hơn nếu không có anh ta. Nhưng thiên thần Clarence đã can thiệp và chỉ ra một câu chuyện thay thế khác, và hóa ra thế giới không có Bailey còn xấu xa hơn nhiều. Vậy làm thế nào để sử dụng câu chuyện này vào đời thật đây? “Trong nghiên cứu, chúng tôi đã yêu cầu mọi người loại bỏ một điều mà họ yêu mến ra khỏi cuộc sống,” Wilson nói. Trong một nghiên cứu khác, ông và đồng nghiệp đã so sánh những người đã được hướng dẫn để tưởng tượng rằng họ chưa bao giờ gặp, hẹn hò và kết hôn với người bạn đời của mình với những người chỉ đơn giản là kể lại quá trình họ gặp gỡ, hẹn hò và kết hôn. “Những người sống theo điều kiện George Bailey cho thấy họ hạnh phúc với mối quan hệ của mình hơn những người ngẫu nhiên kể về câu chuyện họ gặp vợ/chồng mình.” Điểm khác biệt chính là câu chuyện

thay thế đó. Theo Wilson, tưởng tượng điều tốt đẹp nào đó chưa hề xuất hiện khiến "chúng trở nên bất ngờ và đặc biệt trở lại, và thêm một chút bí ẩn nữa."[8]

Tương lai tươi sáng

Bạn sẽ không bao giờ có nhiều hơn những thứ mình muốn cho đến khi bạn cảm thấy biết ơn vì những gì bản thân đang có là sự thật. Trong một nền văn hóa thiếu hụt, sự vô ơn sẽ tạo ra nạn nhân ngay lập tức. Nhưng gửi lời cảm ơn vì những điều phong phú trong cuộc sống sẽ bảo vệ chúng ta khỏi nỗi sợ hãi, thất bại, bất mãn cũng như dọn đường cho thành công, hạnh phúc và sự thỏa mãn.

Tôi không hề muốn bạn lên kế hoạch cho năm thành công của mình ở một nơi thiếu hụt đâu. Thay vào đó, hãy bắt đầu với tràn đầy sự biết ơn. Tôi bắt đầu Bước 1 với câu nói này: "Lịch sử không lặp lại chính nó, nhưng mọi việc diễn ra đều rất hợp lý." Vậy nên, thay đổi vận mệnh của chính mình phải bắt đầu với việc nâng cấp niềm tin, giải quyết quá khứ và nhìn về tương lai với kỳ vọng và mong đợi xuất phát từ lòng biết ơn sâu sắc. Bây giờ, bạn đã sẵn sàng để thiết kế năm thành công đỉnh cao của mình rồi đấy.

Bước 2

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Tiến hành Đánh giá Hiệu quả Hoạt động

Để tiến hành một bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động, hãy thực hiện bốn bước sau: thứ nhất, trình bày những gì bạn muốn xảy ra; thứ hai, ghi nhận những gì đã xảy ra; thứ ba, học hỏi từ kinh nghiệm quá khứ; và thứ tư, điều chỉnh hành vi của bản thân. Tôi nhận thấy để thực hiện hiệu quả bốn bước vừa rồi, trước tiên phải trả lời được bảy câu hỏi dưới đây:

► Bạn cảm thấy năm vừa qua như thế nào?

► Kế hoạch, ước mơ và mục tiêu cụ thể của bạn ra sao?

► Trong năm vừa qua, bạn có trải qua bất kỳ sự thất vọng hay hối tiếc nào không?

► Thứ gì đáng lẽ bạn nên nhận ra nhưng vẫn chưa làm được?

► Điều gì bạn đạt được trong năm vừa qua khiến bạn tự hào nhất?

► Hai hoặc ba ý tưởng cứ liên tục lặp lại là gì?

► Bài học cuộc sống quan trọng bạn học được trong năm qua là gì?

2 Tìm kiếm cơ hội ẩn mình trong sự tiếc nuối

Hãy quay lại câu hỏi thứ ba ở trên: “Trong năm vừa qua, bạn có trải qua bất kỳ sự thất vọng hay hối tiếc nào không?” Chúng ta thường cảm thấy hối tiếc nhất khi cơ hội lớn nhất hiện diện. Vậy, hãy tự hỏi bản thân xem nỗi hối tiếc của bạn đang ẩn giấu cơ hội gì.

3 Thực hành bài tập về lòng biết ơn sau

Lòng biết ơn không chỉ đơn thuần là tâm trạng, mà đó còn là một dạng thực hành để trở nên tốt hơn nữa. Hãy thử tập theo ba bài tập này:

► Bắt đầu và kết thúc ngày với việc cầu nguyện.

► Thực hành cảm ơn để bày tỏ lòng biết ơn những món quà mà bạn có.

► Viết nhật ký lòng biết ơn.

Nếu bạn gặp khó khăn khi thực hiện những bước này, hãy nghiên cứu kỹ thuật George Bailey. Nghĩ về những điều tốt đẹp trong cuộc sống và tưởng tượng xem cuộc sống sẽ như thế nào nếu không có chúng.

BƯỚC 3THIẾT KẾ TƯƠNG LAI CỦA BẠN

Tôi cảm thấy ba lần riêng biệt Chúa tiếp cận ai đó đang cần được chữa lành và hỏi rằng: “Con muốn ta làm gì?” trong sách Phúc âm rất thú vị. Điều gì khiến chúng thú vị như vậy chứ?

Chúa rõ ràng không chỉ biết những người này cần gì mà Người còn có thể ngay lập tức chữa lành cho họ nữa. Nhưng Người không làm thế. Thay vào đó, Chúa yêu cầu họ trình bày những gì họ muốn. Dường như những nhu cầu thấy *rõ hiện tại* không phải thứ nhu cầu bức thiết nhất của những người này. Hơn là được chữa lành, họ cần một sự sáng rõ. Và Chúa sẽ không đáp ứng nhu cầu vật chất hiện thời của họ cho đến khi họ hiểu rõ mình cần gì. Cho nên, Chúa mới yêu cầu họ diễn đạt mong muốn của chính mình trước.

Những kết quả lớn lao thường không hay xảy ra. Và bạn sẽ không thể cán đến cái đích mà mình đã chọn lựa. Để làm được điều đó, bạn phải luôn rõ ràng, vạch ra những gì bản thân muốn và hiểu được tại sao điều này lại quan trọng, sau đó, theo đuổi một kế hoạch hành động có thể hoàn thành những mục tiêu đã đặt ra. Bước 3 được thiết kế để giúp bạn tìm ra sự sáng rõ mà bạn cần để xây dựng nên cuộc sống bạn hằng mơ ước.

Và các bạn ạ, chính bước này sẽ tạo nên khác biệt đấy.

7Mục tiêu lớn phải đạt bảy tiêu chí đánh giá

Đừng nên nghĩ hay làm điều gì mà không có một vài mục tiêu rõ ràng, bởi những người hành động không có mục đích sẽ chỉ bỏ công vô bổ mà thôi.

MARK THE MONK, *On the Spiritual Law*

Vào năm 2002, General Motors (GM) đã quyết tâm tăng thị phần của hãng trong thị trường ô tô Mỹ lên 29%, vị thế mà hãng đã đánh mất từ năm 1999. Cả công ty ám ảnh với con số 29% này. Để nâng doanh thu, hãng đã giới thiệu nhiều ưu đãi mua hàng điên rồ, chẳng hạn như vay không lãi suất. Các nhà điều hành thậm chí còn đeo ghim cài áo hình số 29 để nhấn mạnh mục tiêu. Thế rồi, họ vẫn thất bại. Tại sao?

GM đổ lỗi việc này cho sự cạnh tranh gay gắt, đặc biệt là từ thị trường Hàn Quốc. Một nhà điều hành còn than phiền rằng: “Nếu cạnh tranh công bằng hơn thì chúng tôi có lẽ đã thành công rồi.” Nhưng các nhà phân tích lại cho rằng GM tập trung thái quá vào mục tiêu nên đã gạt qua vấn đề kinh doanh để đạt được mục tiêu đó. Bởi những quyết định liều lĩnh để theo đuổi mục tiêu mà GM đã tuyên bố phá sản vài năm sau đó và phải dựa vào tiền cứu trợ từ liên bang để trụ lại.[1]

Và không chỉ GM mới lâm vào hoàn cảnh ấy. Rất nhiều tổ chức khác cũng rơi vào cái bẫy tương tự. Bạn còn nhớ Enron chứ? Nhìn vào những trường hợp này mà chúng ta có thể dễ dàng kết luận rằng đặt mục tiêu đôi khi cũng phản tác dụng, đôi khi là gây ra thảm họa khôn lường[2]. Nhưng đó không phải là chuyện tôi đang nói đến. Tôi đã thực hành và giảng dạy cách thiết lập mục tiêu từ rất lâu rồi. Tôi cũng đã thấy và trải nghiệm rất nhiều thành công khác nhau. Không những có thể vượt qua các cạm bẫy mà chúng ta còn có thể

kiến thiết mục tiêu ngay từ đầu để tránh chúng. Chúng ta có thể chuyển hóa giải pháp, cảm hứng và ước mơ thành những mục tiêu mạnh mẽ, lôi cuốn đã được kiểm tra qua bảy tiêu chí đánh giá trên giấy. Trước khi giải thích hệ thống này, tôi muốn lý giải tại sao chúng ta nên viết mục tiêu ra giấy. Do viết mục tiêu ra giấy sẽ tạo nền tảng để xây dựng năm thành công đỉnh cao của bạn nên ít nhất tôi phải giải thích ra mới được.

Tầm quan trọng của việc viết mục tiêu ra giấy

Có một nghiên cứu thường được trích dẫn từ khối Ivy League rằng viết mục tiêu ra giấy sẽ hỗ trợ chúng ta đạt được chúng. Nhưng vấn đề là điều này không hiệu quả. Và khi mọi người phát hiện ra, họ nghĩ rằng lợi ích của việc viết mục tiêu ra giấy cũng là giả.[3] Nhưng mà không hề.

Giáo sư Gail Matthews thuộc Đại học Dominican ở California đã tiến hành nghiên cứu của riêng cô ấy không lâu trước đây và xác nhận rằng việc viết mục tiêu ra giấy mang lại hiệu quả thực sự. Cô đã mời 267 doanh nhân, nhà điều hành, nghệ sĩ, chuyên gia chăm sóc sức khỏe, nhà hoạt động giáo dục, luật sư và nhiều chuyên gia khác từ nhiều quốc gia khác nhau. Cô chia họ vào năm nhóm và theo dõi họ suốt nhiều tuần liền. Sau đó, Matthews phát hiện ra rằng giữa nhiều yếu tố khác nhau thì hành động soạn thảo mục tiêu ra giấy tăng khả năng thành công lên đến 42%.[4] Điều này trùng khớp với kinh nghiệm cá nhân tôi và nhiều học viên tôi từng giảng dạy.

Viết mục tiêu ra giấy chưa phải là bước cuối cùng. Nhưng nó tạo nền tảng cho thành công với ít nhất năm lý do này. Đầu tiên, *nó buộc bạn xác định rõ mình muốn gì.* Hãy tưởng tượng bạn định đi du lịch nhưng không có địa điểm cụ thể. Vậy bạn soạn hành lý ra sao? Đi đường nào? Làm thế nào biết bạn đã đến nơi? Thay vào đó, bạn phải bắt đầu với một địa điểm trước đã. Sự rõ ràng chính là điều kiện tiên quyết để viết ra được mục tiêu. (Hãy hỏi các tác giả bị mất cảm hứng viết đi, họ không thể viết là bởi họ không chắc chắn mình đang cố nói điều gì).

Thứ hai, v*iết ra mục tiêu sẽ giúp bạn vượt qua được cảm giác chối bỏ.* Khi chúng ta gặp rắc rối trong việc xây dựng và ghi lại mục tiêu, những gì chúng ta làm vượt ra khỏi sự mơ ước đơn thuần.

Trí tuệ của chúng ta còn tham dự vào đó nữa. Chúng ta đang xử lý, tự kiểm tra và phân tích. Mỗi dự định, ước mơ hay mục tiêu có ý nghĩa đều gặp phải sự chối bỏ. Ngay từ thời điểm bắt đầu, bạn sẽ trải qua cảm giác này. Nhưng cảm xúc và trí tuệ cùng mục tiêu sẽ giúp chúng ta vượt qua mọi khó khăn xung quanh ham muốn của bản thân. Tôi sẽ tập trung vào vấn đề này ở Bước 4.

Thứ ba, *nó thúc đẩy bạn hành động.* Viết ra mục tiêu chỉ là bước đầu thôi bởi vạch ra ý định của bản thân thôi là chưa đủ mà bạn còn phải thực hiện mục tiêu nữa. Bạn cần phải hành động. Tôi nhận ra việc viết mục tiêu ra giấy và xem xét chúng thường xuyên sẽ khích lệ tôi tiến thêm nhiều bước nữa trong kế hoạch của mình.

Thứ tư, *nó sẽ lọc ra những cơ hội không phù hợp.* Bạn càng thành công thì sẽ càng có nhiều cơ hội đến dồn dập. Trên thực tế, những cơ hội mới có thể nhanh chóng làm đứt quãng tiến trình của bạn. Thứ thuốc giải duy nhất mà tôi biết chính là duy trì một danh sách những mục tiêu đã được soạn ra trên giấy rồi dựa vào đó để cân nhắc các cơ hội mới. Thiết lập sự ưu tiên của bản thân ngay từ đầu sẽ giúp bạn tránh được thứ gọi là “hội chứng vật sáng bóng”.

Thứ năm, *nó cho phép bạn thấy và ăn mừng sự tiến bộ của bản thân.* Sẽ rất khó nếu bạn không thấy được sự tiến bộ của mình. Bạn sẽ chỉ cảm thấy như mình đang làm đến chết chứ không dẫn đến đâu. Nhưng viết ra mục tiêu lại giống như một thứ cột mốc trên tiến trình của bạn vậy. Nó cho phép bạn nhìn lại quãng đường đã đi và quãng đường cần phải đi thêm. Nó là một cơ hội để ăn mừng chiến thắng sau khi đạt được mục tiêu. Tôi sẽ bàn đến lý do từ 3-5 ở Bước 5 sau.

"Viết ra mục tiêu sẽ giúp bạn vượt qua được cảm giác chối bỏ."

Trước khi tận dụng tối đa lợi ích của việc soạn ra mục tiêu lên giấy, như tôi đã nói trước đó, bạn cần phải nắm được bảy tiêu chí đánh giá đã. Có lẽ bạn đã biết về mục tiêu SMART rồi. Chúng có năm thuộc tính, chữ cái đầu tiên trong mỗi thuộc tính sẽ ghép nên từ SMART (gồm Specific - cụ thể, Measurable - dễ đánh giá, Action-oriented - hành động cụ thể, Realistic - thực tế, Time-bound - giới hạn về thời gian). Daniel Harkavy và tôi đã từng sử dụng mục tiêu SMART trong cuốn *Living Forward* (tạm dịch: Sống tiến về phía trước) mà chúng tôi hợp tác viết chung. General Electric cũng đã tiên phong sử dụng phương pháp tiếp cận này từ đầu những năm 1980. Và nhiều người khác, trong đó có tôi, đã sửa đổi và mở rộng nó ra suốt nhiều năm sau đó. Những thay đổi trên hệ thống này đều dựa vào những hiểu biết từ các nghiên cứu về năm thành công đỉnh cao hiện có và được thiết kế nhằm đạt được kết quả thực sự. Hãy cùng nghiên cứu bảy nguyên tắc của hệ thống SMARTER bây giờ nào.

Thuộc tính 1: Specific (cụ thể, rõ ràng)

Thuộc tính đầu tiên của mục tiêu SMARTER là cụ thể, rõ ràng. Tập trung chính là sức mạnh. Bạn có thể truyền một lượng nước bằng nhau qua hai ống nước và tạo nên lực nước lớn hơn ở một trong hai ống bằng cách giảm đường kính của nó. Điều đó cũng xảy ra tương tự khi chúng ta giới hạn các mục tiêu lại. Những gì các nghiên cứu chỉ ra chính là, các mục tiêu càng cụ thể và khó khăn hơn thì chúng ta càng dễ tập trung, sáng tạo và kiên trì hơn. Còn những mục tiêu mơ hồ không thực sự truyền cảm hứng cho chúng ta. Và rất khó để biết chính xác nơi mà chúng ta sẵn sàng đầu tư chút nỗ lực và sáng tạo ít ỏi mà mình có. Vì thế, những mục tiêu cụ thể sẽ cho phép kỹ năng giải quyết vấn đề, nỗ lực và nhiều thứ khác của chúng ta có đất dụng võ.[5]

MỤC TIÊU SMARTER


a9

SPECIFIC: Cụ thể, rõ ràng

MEASURABLE: Dễ đánh giá

ACTIONABLE: Khả thi

RISKY: Mạo hiểm

TIME-KEYED: Có chìa khóa thời gian

EXCITING: Kích thích

RELEVANT: Phù hợp

Những mục tiêu của chúng ta sẽ dễ đạt được hơn bằng cách kiểm tra qua các tiêu chí đánh giá. Hãy viết ra những mục tiêu cụ thể, dễ đánh giá, khả thi, mạo hiểm, có chìa khóa thời gian, kích thích và phù hợp.

Để xây dựng một mục tiêu SMARTER, bạn phải xác định chính xác những gì muốn thực hiện. Chẳng hạn, tôi có thể nói "Viết một cuốn sách," nhưng mục tiêu này lại quá chung chung. Bạn muốn viết cuốn sách cụ thể ra sao? Nếu là mình, tôi sẽ viết thứ gì đó như "Viết xong cuốn Free to Focus", tên khóa học trực tuyến cũng như tựa sách hiện chưa hoàn thành của tôi. Đây là một ví dụ khác: "Học chụp hình". Có cụ thể không? Không. Bạn muốn chụp hình ở lĩnh vực nào? Một mục tiêu hay hơn nên là "Hoàn thành khóa học chụp hình nhập môn trên trang Lynda.com." Cụ thể hơn rồi đấy.

Thuộc tính 2: Measurable (dễ đánh giá)

Thuộc tính thứ hai chính là có thể đo lường được. Nói cách khác, các mục tiêu đặt ra phải có tiêu chuẩn thích hợp để bạn có thể đánh giá bản thân, điều này quan trọng bởi hai lý do. Lý do đầu tiên khá rõ ràng rồi. Làm sao bạn biết mình đã đạt được mục tiêu? Không có ích hay khơi gợi cảm hứng gì khi bạn nói rằng bạn muốn kiếm được nhiều tiền hơn năm ngoái. Bao nhiêu là nhiều hơn? Có sự khác biệt lớn giữa việc chi thêm một khoản nhỏ cho tiêu dùng hằng ngày và tăng hoa hồng của bạn lên 30% đó. Mục tiêu trở nên gọn gàng cũng như vậy. Bạn nói mình sẽ tập thể dục thường xuyên hơn nhưng lại

không có hiệu quả mấy. Đó không phải là một mục tiêu. Bạn nói mình sẽ đi tập gym bốn ngày một tuần thì lại là chuyện khác. Khi các mục tiêu có thể đo lường được thì hẳn là bạn đã biết được một tiêu chí của thành công rồi đấy.

Lý do thứ hai là bởi bạn cần phải đánh giá bản thân so với mục tiêu đặt ra. Một mục tiêu khách quan cho phép bạn đặt các cột mốc suốt quá trình cố gắng của bản thân. Điều đó có nghĩa là, bạn có thể ghi nhận lại tiến trình của mình, và một phần vui thú của việc đặt mục tiêu là ở tiến trình này. Trên thực tế, theo giáo sư tâm lý học Timothy A. Pychyl, "Chúng ta sẽ trải qua cảm xúc tích cực nhất khi bản thân gặt hái tiến bộ với những mục tiêu khó nhằn nhất."[6] Hoặc như nhà kinh tế học Richard Layard từng nói: "Hãy thúc đẩy một người lạc quan đi và bạn sẽ nghĩ ra kế hoạch hợp tác ngay."[7]

Thuộc tính 3: Actionable (khả thi)

Thuộc tính thứ ba của mục tiêu SMARTER là khả thi. Các mục tiêu được đặt ra chủ yếu là để chỉ ra những gì chúng ta sắp làm. Do đó, việc nắm rõ những hoạt động chủ chốt khi thiết lập mục tiêu rất quan trọng. Nhưng bằng cách nào?

Nghe có vẻ đơn giản, nhưng tôi ưu tiên sử dụng những động từ "đao to búa lớn" để nhắc nhở về hoạt động mà mình sắp làm. Chắc chắn bạn sẽ không muốn sử dụng những từ như *trở nên* hay *có* đâu. Thay vào đó, đạt được, *kết thúc* hoặc *xóa sổ* chính là những động từ cần thiết. Dưới đây là vài ví dụ cụ thể: Câu "Trở nên kiên định hơn trong việc viết blog" nghe có khả thi không? Không hề. Đó chỉ là một động từ chỉ trạng thái thôi. Nhưng câu "Viết hai bài blog một tuần" thì khả thi hơn nhiều. Câu này bắt đầu với từ viết, rõ ràng và hướng đến hành động. Hay như ví dụ này: "Trở nên ý thức về sức khỏe hơn" không thực sự khả thi. Thay vào đó, hãy nói điều gì đại loại như "Đi bộ 30 phút, năm lần một tuần."

Thuộc tính 4: Risky (mạo hiểm)

Thuộc tính thứ tư của một mục tiêu SMARTER chính là có một chút mạo hiểm. Hãy nghe tôi này. Chúng ta thường đưa ra những mục

tiêu khá thực tế, tương ứng với chữ R trong mục tiêu SMART cũ (realistic). Nhưng nếu bàn xem điều gì là thực tế thì chúng ta sẽ đưa ra những đáp án quá an toàn.

"Các mục tiêu được đặt ra chủ yều là đề chỉ ra những gì chúng ta sắp làm."

Tôi đã giới thiệu về cựu học viên J. R. trong khóa học *5 Days to Your Best Year Ever* ở chương trước rồi. Khi anh ta mới bắt đầu khóa học, thu nhập của anh đã ở mức sáu con số, nhưng anh vẫn chưa cảm thấy thỏa mãn. J. R cảm thấy không được công nhận cho những đóng góp của chính mình và không lâu sau thì mất kết nối với mục tiêu của công ty. Anh ta biết bản thân cần một sự thay đổi. Một lời khuyên an toàn sẽ là, đề cập vấn đề này với cấp trên. Nhưng J. R. không hề làm điều đó. Anh ấy nhớ lại rằng: “Tôi đã nói đủ lắm rồi. Tôi quay lại chỗ làm và nói với sếp là ‘Anh biết gì không? Tôi nghỉ việc.’” Sau đó, anh mở công ty riêng của mình. J. R. có vợ và hai con dưới năm tuổi, nhưng anh tự tin mình đủ bản lĩnh để làm điều đố. Và anh thực sự thành công. Thậm chí, anh còn trả xong khoản nợ 30.000 đô la Mỹ sau khi bỏ việc.

Mạo hiểm vẫn có thể dẫn đến thành công. Nếu J. R. tiếp tục đi trên con đường trải hoa hồng, anh đã không đạt được nhiều thành tựu đến vậy. Tại sao ư? Theo hai nhà lý luận mục tiêu Edwin A. Locke và Gary P. Latham từng nói: “Có một quan hệ tuyến tính giữa độ khó của mục tiêu và khả năng hành động của một người.” Quan sát thành quả của gần 400 nghiên cứu, họ kết luận rằng: “Khả năng hành động của những người đặt mạo hiểm cao hơn 250% so với những người đặt mục tiêu an toàn.”[8] Chúng ta chấp nhận thử thách nhưng lại chùn bước khi nó quá dễ dàng.

Tuy nhiên, mục tiêu an toàn lại rất cám dỗ. Nhà tâm lý học Daniel Kahneman đã tiên phong tiến hành một nghiên cứu về sự ác cảm đối với việc mạo hiểm. “Chúng ta được khuyến khích né tránh các tổn thất hơn là đạt được lợi ích,” ông nói. “Sự ác cảm đối với việc không đạt được mục tiêu còn mạnh mẽ hơn rất nhiều so với mong muốn đạt được nó.”[9] Ở những ai tồn tại sự thiên vị kiểu này sẽ có

nhiều thuận lợi lớn, chẳng hạn như giữ chúng ta khỏi rắc rối. Nhưng lại gây bất lợi khi chúng ta đặt mục tiêu, đặc biệt là khi chúng ta không ý thức đủ về ảnh hưởng của sự ác cảm này lên mình. Bởi khi sợ hãi thất bại thì chúng ta sẽ bị cám dỗ và thiết lập nên những mục tiêu nhỏ, dễ dàng đạt được dưới danh nghĩa "thực tế". Nhưng lại dễ mất đi sự cố gắng và nhiệt thành sau khi hoàn thành được những mục tiêu nhỏ như vậy.

Tôi không cố khuyên mọi người nên nghỉ việc hoặc bất chấp tất cả nhằm tiến lên phía trước, nhưng nếu chỉ dựa vào những gì được xem là thực tế thì chúng ta sẽ vô tình kích hoạt cơ chế phòng tránh thất bại và cuối cùng chỉ có thể đạt được những thành tựu khiêm tốn hơn tiềm năng vốn có. Tôi không cố khuyên bạn nên đặt những mục tiêu điên rồ, mà tôi đang cố nhấn mạnh những mục tiêu liên tục lớn mạnh và thách thức chúng ta phát triển. Tôi sẽ trình bày thêm điều này ở Chương 9 sau.

Thuộc tính 5: Time-keyed (có chìa khóa thời gian)

Thuộc tính thứ năm của mục tiêu SMARTER chính là có chìa khóa thời gian. Đó có thể là một deadline, tần suất hoặc giờ bắt đầu. Chẳng hạn, nếu bạn chỉ ghi ra mục tiêu là "Đọc sách nhiều hơn," thì không có cảm giác cấp bách lắm. Việc đó có thể xảy ra trong 10 năm tới. Hoặc 20 năm nữa cũng nên. Hoặc nếu tôi cho rằng mục tiêu cho năm mới thì có thể đó là năm nay, hoặc năm nào đó ai mà biết được. Tôi có thể trì hoãn việc này trong một thời gian dài. Nhưng nếu tôi nói tôi muốn đọc mỗi tháng hai cuốn sách thì tôi không chỉ vừa đặt ra một thử thách mà còn tập trung vào nó nữa. Bởi vì có chìa khóa thời gian rõ ràng sẽ đòi hỏi sự chú ý và thúc đẩy hành động thực sự. Tốt hơn hết là tôi nên hành động thôi, đồng hồ đang kêu tích tắc ngay bên tai rồi.

Hoặc như: "Tìm thêm năm khách hàng mới." Nhưng mà là khi nào cơ? "Tìm thêm năm khách hàng trước ngày 31/12" thì tốt hơn nhiều. Nhưng cảnh báo đây: Khi thiết lập deadline thì đừng đặt mốc thời gian quá xa.

Những deadline quá xa sẽ không khuyến khích bạn hành động. Bạn sẽ nghĩ rằng: “Mình có nhiều thời gian lắm. Cứ từ từ thôi, vì còn những 10 hay 12 tháng gì nữa mà.” Nỗ lực của chúng ta sẽ tan biến theo thời gian luôn. Nhưng các chìa khóa thời gian sát nhau sẽ giúp chúng ta tập trung nỗ lực của bản thân nhiều hơn. Deadline càng sít sao thì chúng ta càng làm việc có năng suất cao. Một nghiên cứu được thực hiện bởi Locke và Latham cũng chỉ ra rằng công nhân trong một thử nghiệm vẫn có thể duy trì năng suất 100% dù thời gian của họ đã bị cắt giảm đi 40%.[10] Chúng ta cũng có thể trải nghiệm thành tựu tương tự trong đời sống cá nhân khi đặt ra những mục tiêu ngắn hạn, nhằm dành nhiều thời gian hơn cho những mưu cầu khác.

Điều quan trọng cần chú ý chính là số lượng mục tiêu của bạn. Tôi khuyên bạn chỉ nên đặt từ bảy đến mười mục tiêu mỗi năm nhưng chỉ có khoảng hai hoặc ba deadline chính cho mỗi quý.

Nếu đặt quá nhiều deadline thì sự tập trung và kết quả của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Deadline rất cần thiết cho việc hoàn thành mục tiêu. Nhưng còn những mục tiêu về thói quen thì sao? Tôi sẽ giải thích sự khác biệt giữa hai loại mục tiêu này trong chương tiếp theo, còn bây giờ, chúng ta sẽ tập trung vào các loại chìa khóa thời gian khác nhau. Deadline sẽ không có hiệu quả gì với những hoạt động đang diễn ra cả. Và nó cũng không phải là loại chìa khóa thời gian duy nhất cho chúng ta đâu. Nếu chúng ta sử dụng tần suất và giờ bắt đầu thì vẫn có thể thúc đẩy thói quen chúng ta muốn hình thành được. Chẳng hạn: “Tập thể dục nhiều hơn trong năm nay” sẽ là công thức hoàn hảo cho sự lười biếng. Nhưng nếu nói “Chạy bộ 30 phút trong công viên mỗi ngày vào lúc 7 giờ sáng.” thì bạn sẽ thành công ngay. Không chỉ liệt kê ra loại bài tập thể dục mà câu trên còn chỉ ra địa điểm, thời gian và tần suất làm điều đó nữa.

Các chìa khóa thời gian cho mục tiêu về thói quen sẽ tạo ra dấu hiệu bên ngoài nhằm kích hoạt hành động. Và chúng thực sự có hiệu quả. Sau khi trình bày với những người tham gia nghiên cứu về

mối nguy hiểm của bệnh tim mạch thì các nhà nghiên cứu tại Anh đã đề xuất việc tập thể dục để phòng ngừa căn bệnh này. Tuy nhiên, những người này dù có ý định tập thể dục nhưng vẫn thường xuyên quên mất việc đó. Họ có chưa đầy 40% tỉ lệ thành công. Tôi hiểu được lý do đằng sau, vì cuộc sống quá ư bận rộn mà. Nhưng một vài người được yêu cầu thêm một giờ bắt đầu vào trong mục tiêu của họ, kết quả là tỉ lệ thành công của những người này đạt đến hơn 90%.[11] Thời hạn kiểu này sẽ giúp định hướng hành vi mà họ mong muốn. Tôi sẽ chỉ bạn cách sử dụng Kích hoạt hành động (Activation Trigger) ở Bước 5.

Thuộc tính 6: Exciting (kích thích)

Thuộc tính thứ sáu chính là kích thích. Các mục tiêu SMARTER sẽ truyền cảm hứng cho bạn. Các nhà nghiên cứu cho rằng, chúng ta có khả năng hoàn thành mục tiêu hơn nếu bản thân được thúc đẩy có chủ đích để làm điều đó. Động lực bên ngoài có thể hiệu quả được một lúc, nhưng nếu không có yếu tố gì đó tác động từ bên trong thì chúng ta sẽ nhanh mất đi sự hứng thú.

Đây chính là thách thức mà James gặp phải ở công việc trước kia. Anh theo đuổi mục tiêu mà người khác đặt ra. James nói: “Đó chính là một vấn đề nan giải. Tôi bị buộc phải hoàn thành mục tiêu mà kẻ khác thiết lập.” Cuộc sống của anh ấy đã thay đổi khi sau cùng, anh quyết định đứng trên đôi chân của mình. “Điểm khác biệt lớn nhất chính là những mục tiêu này không còn quá lấn át tôi. Thay vào đó, chúng khơi gợi tôi. Một khi đã được khơi gợi cảm hứng, tôi sẽ tích cực hành động.” Thay đổi chính là: cuối cùng thì James cũng đã tự đặt ra được những mục tiêu kích thích anh.

Một học viên khác cũng gặp khó khăn với mục tiêu mà cô đặt ra cho công tác kế toán trong công ty. Mục tiêu đó quan trọng không? Có chứ. Nhưng có kích thích không? Đối với cô ấy thì không. Và lẽ dĩ nhiên, cô ấy phải chật vật mới duy trì được động lực của mình. Tất cả chúng ta cũng đều từng rơi vào trường hợp tương tự.

Ayelet Fishbach và Kaitlin Woolley từ Trường Kinh doanh Booth, trực thuộc Đại học Chicago, đã tiến hành nghiên cứu về những mục

tiêu đầu năm mới. Đầu tiên, họ yêu cầu người tham gia đánh giá mức độ hứng thú của bản thân với những mục tiêu trên tại thời điểm thiết lập nên chúng và sau đó vài tháng. Sự thích thú, yêu thích là một yếu tố quan trọng dự báo thành công về sau. Nhưng như Alice G. Walton báo cáo lại trên Tạp chí Booth Chicago rằng: “Đó không phải là cách mọi người thường dùng để chọn ra mục tiêu của mình, mà họ sẽ chọn những mục tiêu họ thấy quan trọng. Fishbach cho rằng việc đặt ra những mục tiêu mà bản thân cảm thấy quan trọng vẫn được. Nhưng ‘Đừng chọn những mục tiêu mà bạn không yêu thích.’ Bạn đang dọn đường đón lấy thất bại đấy.” Thay vào đó, cô nói: “Hãy tập trung sang động lực nội tại của bản thân.”[12]

Hãy làm những gì kích thích bạn. Nếu bạn không cảm thấy mục tiêu cá nhân của mình hấp dẫn, bạn sẽ không có động lực để thúc đẩy bản thân khi mọi việc trở nên khó khăn hoặc tẻ nhạt. Đây là lúc bạn cần thành thật với chính mình. Hãy tự hỏi: “Mục tiêu này có truyền cảm hứng cho mình không?” Hay “Liệu nó có gắn kết trái tim mình không? Liệu mình có sẵn sàng chăm chỉ để thành công?” Bạn cũng có thể tự suy xét xem nó có khiến bạn vui không, tôi vẫn hãy thường làm điều này cho mục tiêu hằng năm của mình. Tất cả những câu hỏi này đều nhằm đạt được một thứ mà chúng ta sẽ khám phá trong bước tiếp theo – tìm ra lý do của riêng bạn. Hãy nhớ rằng, bạn đang đặt ra những mục tiêu mạo hiểm. Bạn cũng có thể muốn từ bỏ vào một lúc nào đó. Và chỉ có những mục tiêu kích thích mới tiếp cận được động lực nội tại, giúp bạn tiếp tục tiến bước và hoàn thành mục tiêu mà thôi.

Thuộc tính 7: Relevant (phù hợp)

Và cuối cùng, chúng ta đang đến với thuộc tính thứ bảy cũng là thuộc tính cuối cùng của mục tiêu SMARTER. Các mục tiêu muốn hiệu quả phải phù hợp với cuộc sống của bạn. Thuộc tính này nhằm nhấn mạnh mối tương quan giữa mục tiêu cũng như cuộc sống và sẽ nằm ở cuối danh sách bởi nó là một cách thông minh để kiểm tra mục tiêu trước khi thực hiện chúng. Thẳng thắn mà nói, đây chính là chỗ mà GM đã mắc sai lầm. Và chúng ta cũng có thể sẩy chân ở bước này nếu không cẩn thận.

Nếu muốn thành công, chúng ta cần phải liên kết các mục tiêu với nhu cầu chính đáng của bản thân trong cuộc sống. Bạn là một ông bố/bà mẹ vừa mới có con? Nếu thế thì mục tiêu của bạn sẽ khác đi rất nhiều so với một người đã có con trưởng thành và rời nhà lập nghiệp hoặc một sinh viên mới tốt nghiệp. Tùy thuộc vào hoàn cảnh mà việc theo học tại trường y có thể không phù hợp lúc này. Theo đuổi sở thích ăn uống vào cuối tuần có thể gây ra căng thẳng không mong muốn cho gia đình. Bạn nên đặt ra những mục tiêu phù hợp với hoàn cảnh sống cũng như sở thích thật sự của bản thân.

Mục tiêu đặt ra cũng nên có liên quan với giá trị của bạn. Điều này là hiển nhiên rồi, tuy nhiên đôi khi chúng ta cũng gặp áp lực nên phải thiết lập những mục tiêu đi ngược lại giá trị cốt lõi của mình. Áp lực đó có thể đến từ xã hội, nghề nghiệp hoặc bất kỳ điều gì. Bạn cần phải kìm bản thân lại để làm việc vì người khác nữa, đặc biệt là khi điều đó ít nhiều trái ngược giá trị của bản thân.

Cuối cùng, bạn cần phải điều chỉnh sao cho các mục tiêu phù hợp với nhau. Chúng phải hòa hợp như một tổng thể hoàn chỉnh. Đặt ra nhiều mục tiêu mâu thuẫn nhau chỉ tạo ra va chạm và thất vọng mà thôi. Nếu chúng chống đối với nhau, bạn chỉ gặp thêm bất trắc thôi chứ không hề có tiến bộ. Điều đó cũng đúng trong trường hợp đặt ra quá nhiều mục tiêu.

MỤC TIÊU MỚI NÊN PHÙ HỢP VỚI



a10

Khi các mục tiêu đặt ra phù hợp với hoàn cảnh sống, giá trị cá nhân và cả những mục tiêu khác thì chúng ta mới có thể cải thiện khó khăn để thành công.

Khi bắt đầu cuốn hồi ký The *To-Do List* (tạm dịch: Danh sách cần làm), nhà báo Mike Gayle đã có một khoảnh khắc hồi tưởng. Đó là vào sinh nhật thứ 36 của ông và ông bị bứt rứt bởi những thứ chưa hoàn thành được trong cuộc sống. Do đó, ông đã đặt ra một vài mục tiêu – 1.277 mục tiêu. Trong tổng số mục tiêu trên thì Mike đã hoàn thành được 1.269 điều, nhưng thứ hài hước nhất lại nằm ở sự điên

rồ mà vợ ông phải chịu đựng trong suốt quá trình này.[13]Theo như tôi thấy thì đọc một vở hài kịch còn hay hơn rất nhiều so với việc sống một cuộc đời hài hước như thế. Thay vào đó, hãy giới hạn bản thân với từ bảy đến mười mục tiêu phù hợp với cuộc sống, giá trị và ước mơ của bạn.

Mục tiêu của riêng bạn

Tóm lại, các mục tiêu SMARTER phải thật cụ thể, dễ đánh giá, khả thi, có chút mạo hiểm, chú trọng vào chìa khóa thời gian, kích thích và phù hợp. Và bây giờ, bạn đã sẵn sàng thiết kế nên một vài mục tiêu của riêng mình rồi. Làm thế nào để bắt đầu đây? Tôi đề xuất thực hiện điều này bằng cách nghiên cứu kết quả LifeScore Assessment bạn làm trước đó. Nếu vẫn chưa làm thì dành ra chút thời gian làm ngay đi. Bạn có thể tìm thấy bài đánh giá tại BestYearEver.me/lifescore. Chỉ mất vài phút nhưng bạn lại có thể soạn ra một danh sách những mục tiêu phù hợp với con đường phát triển cá nhân của mình.

Không nên đặt ra quá bảy đến mười mục tiêu nhé. Nếu có quá nhiều mục tiêu thì nỗ lực của bạn sẽ bị pha loãng và rất dễ gặp phải sự mất tập trung. Nếu ít quá thì bạn lại không thử thách mình đủ. Tôi cũng khuyến khích đặt ra một vài mục tiêu cho mỗi quý nên bạn có thể phân bổ nỗ lực cho phù hợp trong một năm.

Và như đã đề cập từ đầu, bạn nên đặt mục tiêu theo nhiều khía cạnh cuộc sống khác nhau. Tôi nhận thấy rằng mọi người thường chỉ thiết lập mục tiêu liên quan đến nghề nghiệp mà quên mất những lĩnh vực đời sống khác. Và như một hệ lụy, những khía cạnh khác của cuộc đời sẽ phải gánh chịu hậu quả. Để giúp bạn dễ tư duy hơn, tôi sẽ cung cấp ba ví dụ trên mười khía cạnh cuộc sống chính như dưới đây:

a11

a12

Bạn sẽ nhận ra một trong số này là những mục tiêu thành tựu, và số khác là về thói quen. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ ra cách tận dụng điểm khác biệt giữa hai loại mục tiêu này.

Để hỗ trợ bạn thì ở đây, tôi cũng đã thêm một số mẫu thiết lập mục tiêu dạng điền vào chỗ trống: ba mẫu cho mục tiêu thành tựu và một mẫu cho mục tiêu thói quen. Những mẫu này sẽ cho phép bạn kiểm tra được bảy tiêu chí đánh giá của hệ thống SMARTER được trình bày ở trên. Bạn cũng có thể tham khảo thêm bằng cách xem qua một bài mẫu ở cuối sách. Đây là những mẫu thiết lập mục tiêu tôi đã thiết kế cho cuốn sách mang tên *Full Focus Planner* (tạm dịch: Người thiết lập kế hoạch tập trung toàn diện) để giúp bạn áp dụng bảy tiêu chí đánh giá vào quá trình hoàn thành mục tiêu, từ đó, bạn sẽ trải nghiệm được năm thành công đỉnh cao của chính mình.

a13

a14

8Thành tựu và thói quen song hành cùng nhau

Hầu hết mọi người không bao giờ đạt được mục tiêu của chính mình là do họ không định rõ chúng là gì.

DENIS WATLEY

Susan đang ở trong những ngày tháng đẹp nhất cuộc đời. Bắt đầu chạy bộ thường xuyên ở tuổi 30 và chỉ vài năm sau đó, cô ấy đã hoàn thành chặng marathon đầu tiên của mình. Để tìm ra một mục tiêu thử thách, thú vị ở tuổi 40, cô ấy quyết định chạy 50 cuộc marathon vòng quanh 50 bang trước khi đón sinh nhật lần thứ 50. Susan gọi đó là *Thử thách 50/50x50*, và cô ấy vẫn đang thực hiện nó khá ổn. Bây giờ ở tuổi 44, cô đã hoàn thành mục tiêu ở 20 tiểu bang trong danh sách trên.

Richard đã rút khỏi Lực lượng Không quân Mỹ 5 năm trước và hiện đang giảng dạy lịch sử tại một trường cao đẳng cộng đồng địa phương. Sau khi nhận ra sinh viên ở đây thiếu cả kỹ năng tư duy phân phán và kỹ năng xã hội cần thiết cho vai trò lãnh đạo, ông ấy đã gặp gỡ ban cố vấn để bàn về vấn đề này. Ban cố vấn chấp thuận và yêu cầu ông phải lập ra một chương trình kỹ năng lãnh đạo để áp dụng giảng dạy vào kỳ học mùa thu. Richard đã xin nghỉ phép và hoàn thành dự án ngay sau mùa hè, đưa việc giảng dạy môn học vào đúng tiến độ.

Sau khi Tom tạo ra một hệ thống phối màu độc quyền cho công việc kinh doanh nội thất của mình, đối tác của anh ấy, Isabelle, đã có một ý tưởng mới. Cô ấy đã tìm được người giúp họ phát triển một ứng dụng điện thoại sử dụng camera điện thoại hoặc tablet để phối màu và đưa ra gợi ý phối màu. Phải mất hàng tháng trời mới phát hiện và giải quyết xong các vấn đề mắc phải. Sau khi nhập dữ liệu khách

hàng beta, họ ấn định ngày 1/3 sẽ là ngày tung ra sản phẩm. Họ đã hoàn thành mục tiêu sớm hơn hai tuần.

Những ví dụ trên – *50/50x50*, chương trình kỹ năng lãnh đạo hay việc tung ra ứng dụng điện thoại, đều đại diện cho những thành tựu một lần. Bạn sẽ nhận ra đặc điểm chính như sau: Chúng đều có phạm vi rõ ràng cũng như khung thời gian hoàn thành cố định. Những mục tiêu dạng này được gọi là mục tiêu thành tựu. Nhưng vẫn còn một loại mục tiêu nữa mà chúng ta cần cân nhắc.

Bill và Nancy có một cuộc hôn nhân viên mãn. Họ không chỉ đơn giản là cưới được người vừa ý mà là do họ có chủ đích vun vén tình cảm của chính mình. Đơn giản thôi, cứ liên tục nhiều thập kỷ, họ ra ngoài hẹn hò cùng nhau một tối mỗi tuần. Thói quen này cho họ có không gian trò chuyện thân mật, sâu sắc về những vấn đề trong cuộc sống.

"Hai loại mục tiêu thành tựu và mục tiêu thói quen sẽ giúp chúng ta kiến thiết nên tương lai mà chúng ta muốn."

Spencer rất khỏe mạnh và có cơ thể vừa vặn. Khi đi kiểm tra sức khỏe định kỳ đến bác sĩ cũng phải ngạc nhiên. Đã đều đặn suốt 5 năm qua, Spencer quyết định cải thiện sức khỏe của mình. Điều ngạc nhiên là ở chỗ, ông đã bước qua tuổi 60 năm ngoái. Nhưng tất cả không phải tự nhiên xảy ra, mà là bởi ông đã bắt đầu hình thành thói quen rèn luyện thể hình bốn ngày mỗi tuần.

Larissa đã xây dựng nên một doanh nghiệp trị giá bảy con số chỉ trong ba năm. Bạn có thể sẽ rất bất ngờ nếu biết cô ấy đến với thành công chỉ vì vô tình có được ý tưởng hay đúng thời điểm. Đương nhiên, đó là một phần. Nhưng nếu bạn hỏi cô ấy bí quyết thành công là gì, cô ấy sẽ tiết lộ thói quen thực hiện đủ năm cuộc gọi bán hàng mỗi tuần.

Không giống như ba ví dụ đầu, ba ví dụ sau không có một phạm vi rõ ràng hay khung thời gian giới hạn nào. Thay vào đó, chúng đại diện cho những hoạt động vẫn đang diễn ra. Và chúng được gọi là những mục tiêu thói quen. Hai loại mục tiêu thành tựu và mục tiêu

thói quen sẽ giúp chúng ta kiến thiết nên tương lai mà chúng ta muốn, đặc biệt là khi chúng ta có thể kết hợp và tận dụng điểm khác biệt giữa chúng.

Phân biệt điểm khác biệt

Như các ví dụ phía trên minh họa, mục tiêu thành tựu thường tập trung vào những thành tích một lần. Đó có thể là mục tiêu trả nợ thẻ tín dụng, đạt được điểm chuẩn tài chính, hoặc viết xong một cuốn tiểu thuyết. Để hoàn thành mục tiêu dạng này, bạn cần phải theo sát một deadline đã định sẵn.

Còn mục tiêu thói quen, mặt khác, lại liên quan đến những hoạt động thường xuyên, đang diễn ra như tập thiền hằng ngày, hẹn bạn đi uống cà phê hằng tháng, hoặc dạo bộ sau mỗi bữa ăn. Không có deadline nào cả bởi vì bạn đang không nhắm đến việc chỉ đạt được một điều duy nhất, mà bạn đang nhắm đến việc duy trì một thói quen. Thay vào đó, mục tiêu thói quen sẽ đi kèm một ngày bắt đầu, để kích hoạt điểm khởi đầu hoạt động. Hãy theo dõi ba thành tựu và thói quen mẫu dưới đây để tiện so sánh nhanh.

a15

Dựa theo hệ thống SMARTER, mục tiêu thành tựu trong bảng rất cụ thể, dễ đánh giá và có thời hạn rõ ràng, nên dễ thúc đẩy sự tập trung và nỗ lực. Khi deadline đến thì bạn sẽ biết mình đã đạt được mục tiêu hay chưa.

Những mục tiêu thói quen bên phải cũng tuân thủ hệ thống SMARTER, dễ dàng nhận biết được hoạt động chúng ta đang cố duy trì cũng như tần suất mong muốn. Trong khi đó, mục tiêu thói quen sẽ không bao gồm deadline mà là bốn loại chìa khóa thời gian như dưới đây:

1. Ngày bắt đầu. Đây là lúc bạn dự định bắt đầu thói quen.

2. Tần suất thói quen. Là cách để bạn theo dõi thói quen của mình. Tần suất có thể bao gồm hằng ngày, những ngày cố định trong tuần,

hằng tuần, hằng tháng...

3. Giờ bắt đầu. Đây là lúc bạn muốn thực hiện thói quen. Đó có thể là một giờ cố định trong ngày, tuần. Nếu có thể thực hiện thói quen cùng thời điểm thì sẽ nhất quán hơn nhiều.

4. Mạch liên tiếp. Là số lần liên tiếp bạn phải thực hiện thói quen trước khi cân nhắc xem nó đã trở thành bản năng thứ hai chưa. Một khi thói quen đã trở thành bản năng thứ hai thì bạn không cần tập trung vào mục tiêu thói quen nữa.

Nhưng nguy cơ lại đến từ việc duy trì mạch liên tiếp khi thực hiện thói quen. Việc tập thói quen đòi hỏi một khoảng thời gian, và nó có thể lâu hơn những gì bạn tưởng. Tôi sẽ quay lại ý tưởng này ở Bước 4. Các mẫu thiết lập mục tiêu ở cuối sách không chỉ có đầy đủ bốn loại thời hạn mà còn chỉ ra cách giúp bạn theo dõi quá trình tiến bộ của mình nữa.



Các loại chìa khóa thời gian này rất cần thiết cho việc hoàn thành mục tiêu. Deadline chỉ phù hợp cho những mục tiêu thành tựu mà thôi. Đối với những mục tiêu thói quen, hãy thử kết hợp một ngày bắt đầu, tần suất thói quen, giờ bắt đầu và một mạch liên tiếp để duy trì thành công thói quen.

Loại mục tiêu nào hiệu quả nhất?

Nếu sắp đặt ra từ bảy đến mười mục tiêu thì bạn nên kết hợp cả hai loại mục tiêu thành tựu và thói quen luôn. Bí quyết nằm ở chỗ khi nào và làm sao để sử dụng chúng. Một mục tiêu thành tựu sẽ hiệu quả nhất khi áp dụng cho các kế hoạch có phạm vi rõ ràng hoặc khung thời gian xác định. Giả sử bạn đang muốn tăng thu nhập vậy. Bạn có đặt ra vài mục tiêu nhỏ và lên deadline cho bản thân. Bạn có thể thiết lập một mục tiêu thành tựu như thế này: “Tăng hoa hồng bán hàng lên 20% vào cuối năm tài chính.” Hoặc bạn muốn khởi chạy một doanh nghiệp mới thì mục tiêu thành tựu có thể là “Mở công ty tư vấn trước 6/1.”

Trong khi đó, một mục tiêu thói quen thường có tác dụng đối với những mong ước hoặc ham muốn mà không có phạm vi rõ ràng hoặc khung thời gian định sẵn. Hãy lấy ví dụ rằng bạn muốn kề cận Chúa nhiều hơn. Đó không phải là thành tựu một lần, mà nó phản ánh một thực tế đang tiếp diễn. Thế thì hãy đặt mục tiêu như sau: "Dành ra 20 phút mỗi ngày đọc Kinh thánh và cầu nguyện, 5 ngày mỗi tuần vào lúc 6 giờ sáng, bắt đầu từ 1/1 và trong 70 ngày liên tiếp." Hoặc bạn muốn gần gũi hơn với người bạn đời, thì hãy đặt mục tiêu là "Đưa cô ấy/anh ấy đi ăn và trò chuyện mỗi tuần một lần, vào các tối thứ sáu lúc 6 giờ, bắt đầu từ 1/3 và liên tục 52 tuần."

Sử dụng mục tiêu thói quen như một công cụ để hoàn thành mục tiêu thành tựu cũng là một cách hay. Ví dụ, bạn muốn viết một cuốn sách 500.000 từ trước 30/6 thì bạn có thể chia ra làm nhiều bước, hoặc đơn giản là tập thói quen viết lách. Chẳng hạn: "Viết 500 từ mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần vào lúc 6 giờ sáng, bắt đầu từ 1/2 và làm liên tục 100 ngày." Hoặc như bạn muốn tăng doanh thu lên 30% trước khi kết thúc năm thì hãy chia ra làm nhiều bước hoặc (một lần nữa) chỉ đơn giản là tập thói quen. Bạn còn nhớ ví dụ về Larissa chứ? Để đạt được mục tiêu thành tựu, bạn có thể thiết lập mục tiêu thói quen sau đây: "Gọi cho 5 khách hàng mỗi tuần để vươn lên dẫn đầu nhóm sales, bắt đầu từ 1/1 và liên tục 52 tuần."

Mỗi người sẽ phù hợp với những loại mục tiêu khác nhau, và bạn có điều chỉnh cam kết của mình sao cho phù hợp với các cảm xúc và nhu cầu cá nhân. Đối với một số người, một mục tiêu thành tựu xoay quanh sức khỏe sẽ là điều cuối cùng họ cần. Nhưng đối với những người khác, đó sẽ là động lực giúp họ tự tin tiến bước. Bạn chỉ cần tìm hiểu xem cái gì có tác dụng với mình mà thôi. Có thể điều đó rất rõ ràng, nhưng đôi khi bạn cũng cần phải thử nghiệm nhiều lần để tìm ra đúng con đường cần đi.

Sự kết hợp dành cho bạn

Những gì bạn đang tìm kiếm chính là sự kết hợp giữa các mục tiêu thành tựu và mục tiêu thói quen phù hợp. Trước khi sang chương kế tiếp và tìm hiểm xem làm thế nào để duy trì được động lực trong

một thời gian dài, tôi muốn bạn đọc lại chủ đề về sự mạo hiểm và cách áp dụng nó để đạt được mục tiêu.

9Mạo hiểm là bạn chứ không phải thù, nghiêm túc đấy

Thông qua việc tiếp cận những điều không thể, chính chúng ta lại đang làm điều không thể đó; và thậm chí nếu chúng ta thất bại thì bản thân cũng đã thành công hơn ban đầu.

JACK WELCH

Hầu hết chúng ta đều đã nghe câu chuyện nổi tiếng về cuộc chạy marathon đầu tiên rồi. Sau khi người Athen đánh bại quân xâm lược Ba Tư trong trận Marathon vào năm 490 TCN thì một sứ giả đưa thư đã chạy quãng đường 26 dặm để loan báo tin chiến thắng. Nhưng trong cuốn sách *The Road to Sparta* (tạm dịch: Đường đến Sparta) của mình, Dean Karnazes đã chia sẻ câu chuyện có thật và hấp dẫn hơn nhiều. Người sứ giả có tên là Pheidippides thật ra đã chạy hơn 150 dặm suốt từ Athen đến Sparta và sau đó quay trở lại, trước khi trận chiến diễn ra. Và Karnazes nói rằng một vận động viên bình thường cũng có thể chạy liên tục 325 dặm sau chiến thắng tại Marathon chứ không đùa.

Điều này nghe có vẻ hơi xa vời nhưng sau đó Karnazes có kể lại câu chuyện về vị tổng tư lệnh Không quân Anh tên là John Foden. Vào năm 1982, ông ấy đã dẫn đầu một nhóm nhỏ chạy quãng đường từ Athens đến Sparta trong chưa đầy 35 giờ. Một năm sau đó, Foden lại thành lập một cuộc đua 153 dặm dọc theo con đường mà ông ấy đã đi trước đó. Nó được đặt tên là Spartathalon.

Karnazes đã chạy thử đường đua này vào năm 2014. Là một vận động viên marathon kỳ cựu thì anh ta dễ dàng chạy được 350 dặm không ngừng nghỉ. Nhưng Spartathalon lại ẩn chứa thách thức của riêng nó, trong đó có cả ý chí quyết tâm của Karnazes khi chỉ mang đủ lượng thức ăn mà Pheidippides đã ăn: oliu, quả sung và thịt sấy khô.[1] Tại sao một người lại sẵn lòng trải qua thử thách này? Trả lời

tạp chí *Outside*, Karnazes từng nói rằng: "Văn hóa phương Tây lúc này có chút lạc hậu. Chúng ta nghĩ rằng nếu cuộc sống đã thoải mái thì chúng ta sẽ hạnh phúc. Chúng ta đánh đồng sự thoải mái với hạnh phúc. Nhưng giờ thì thay vì hạnh phúc, chúng ta đang rất khốn khổ. Không vật lộn vươn lên trong cuộc sống. Không có cảm giác phiêu lưu, mạo hiểm."[2]Quan sát này vận vào tất cả các khía cạnh của cuộc sống, đặc biệt là với mục tiêu của chúng ta. Khi nói đến những thành tựu có ý nghĩa thì thoải mái đồng nghĩa với nhàm chán và không có cam kết, ràng buộc cao.

Lần đầu nghe kể về Karnazes vài năm về trước, tôi đã bừng tỉnh đến mức đã hứa rằng bản thân phải thực hiện cho được chặng marathon 21km đầu tiên. Và tôi liên tục chạy kể từ đó, mặc dù không hề dễ dàng gì. Nhưng việc chạy marathon lại mang lại hiệu quả rất tốt. Thế nên, tôi thấy rằng chúng ta nên theo đuổi sự bất tiện bởi ít nhất ba lý do, bất kể chúng ta chọn nó hay nó vô tình đến với ta. Thứ nhất, sự thoải mái đang bị thổi phồng quá đáng. Nó sẽ không cho chúng ta hạnh phúc nào cả, chỉ có sự quan tâm bản thân thái quá và bất mãn mà thôi. Thứ hai, sự bất tiện là chất xúc tác cho sự phát triển, nó khiến chúng ta khao khát nhiều hơn, buộc chúng ta thay đổi và thích nghi. Thứ ba, sự bất tiện là dấu hiệu cho tiến bộ. Khi bạn thúc đẩy bản thân phát triển, bạn sẽ phải trải qua sự bất tiện, nhưng trong đó vẫn có một món hời bạn chưa khám phá ra.

Sự cam kết cá nhân, hài lòng và hạnh phúc đều chỉ xuất hiện khi chúng ta hướng bản thân đến những mục tiêu ý nghĩa và mạo hiểm. Có thể đó là việc tung ra sản phẩm mới, quay trở lại đại học hoặc hồi sinh một mối quan hệ đang lạnh nhạt. Nếu bạn cảm thấy không dễ dàng gì mỗi khi mơ tưởng về một mục tiêu nào đó thì bạn đi đúng đường rồi. Làm sao biết chắc bạn đang đi đúng hướng? Tôi phát hiện ra rằng mục tiêu của mỗi người đều sẽ liên quan đến ba vùng chính sau: Vùng An toàn, Vùng Bất tiện và Vùng Ảo tưởng. Đây chính là kỹ thuật mà tôi đã sử dụng để đánh giá những mục tiêu riêng của mình.

Vùng An toàn

Tất cả chúng ta đều có ước mơ về một tương lai tốt đẹp hơn. Chúng ta đặt ra mục tiêu để cải thiện sức khỏe, gia đình, tình bạn, tài chính, đời sống công sở và nhiều thứ khác của chính mình. Nhưng khi bắt đầu mơ tưởng về tương lai, khát khao của chúng ta có thể sẽ vô cùng mong manh và xa vời. Chúng ta nhảy lên phía trước và bắt đầu lo sợ rằng bản thân sẽ hoàn thành những mục tiêu đó *như thế nào.* Rồi sau đó, bởi chúng ta đã để *như thế nào* che khuất bóng *những gì,* chúng ta lại hạ thấp khát vọng của chính mình. Chúng ta không nhìn ra cách đạt được nhiều hơn, vậy nên tầm nhìn suy giảm và chúng ta cố thuyết phục rằng mục tiêu phải thật “vừa phải” hoặc “thực tế” thôi. Chúng ta đặt mục tiêu quá thấp. Chúng ta cố gắng quá ít. Và những gì chúng ta mong đợi trở thành một thực tế mới.

Không vào hang cọp sao bắt được cọp con quả là đúng. Kiến trúc sư người Chicago tên Daniel Burnham đã từng nói thế này vào năm 1907: “Đừng lập nên những kế hoạch nhỏ. Bởi chúng không thể khuấy động lòng nhiệt thành của chúng ta và càng không thể được công nhận. Hãy lập những kế hoạch vĩ đại, mơ tưởng và hy vọng và hành động thật nhiều.”[3] Khoa học cũng đã chứng thực lời ông ấy nói. Những nhà nghiên cứu về mục tiêu đã ghi nhận mối quan hệ giữa độ khó của mục tiêu và khả năng đạt được chúng, và chưa hề đả động gì đến động lực, sức sáng tạo cũng như sự thỏa mãn lớn lao mà chúng ta có thể có.

Một mục tiêu nếu lớn thì phải thúc đẩy chúng ta. Điều đó đồng nghĩa rằng nó phải nằm đâu đó ngoài Vùng An toàn. Nếu bạn đã biết cách chính xác để đạt được mục tiêu đó thì có lẽ nó chưa đủ xa. Gần đây tôi có xem một bộ phim tài liệu về các vận động viên marathon nghiệp dư đã chạy hơn 600 dặm xuyên qua bốn sa mạc khác nhau.[4]

Một trong số họ chỉ mới chạy được vài chặng nhỏ trước đây đã quyết định đăng ký. Nhưng bài học đáng giá là lý do tại sao. Anh ấy chưa hề làm điều gì tương tự trước đây nhưng anh vẫn tin là một khi đã quyết tâm thì sẽ làm được. Tôi không bảo rằng bạn nên đăng ký chạy hàng trăm dặm qua bốn nơi khắc nghiệt nhất thế giới đâu.

Nhưng nếu bạn đã có đủ tiềm lực tài chính, tình cảm và sức khỏe mà bạn cần để hoàn thành mục tiêu của mình ngay lúc này, hay nói cách khác, nếu bạn đã dễ dàng tưởng tượng ra viễn cảnh mình chinh phục được thử thách thì rõ ràng là nó chưa đủ thách thức và hấp dẫn cho lắm.

"Khi nói đến những thành tựu có ý nghĩa thì thoải mái đồng nghĩa với nhàm chán và không có sự cam kết, ràng buộc cao."

Chúng ta đã học được từ ngành khoa học về thiết lập mục tiêu rằng vượt lên trên những rủi ro vốn có của một mục tiêu tạo ra động lực tinh thần rất lớn cho chúng ta. Theo Steve Kerr và Douglas LePelley từ Đại học Chancellor thì: “Khi mục tiêu quá thấp, mọi người sẽ dễ đạt được chúng nhưng động lực và năng lượng sau đó thường sẽ giảm xuống và mục tiêu không thể mở rộng thêm được nữa.” Nhưng, họ còn nói rằng “những mục tiêu khó lại sản sinh ra lòng nhiệt huyết và khả năng thực hiện rất lớn.”[5] Tóm lại, chúng ta sẽ gặt hái được nhiều hơn nếu chịu đầu tư nhiều hơn.

Giả sử bạn là giám đốc bán hàng của một công ty sản xuất nhỏ. Bạn đã tăng doanh thu lên 5% mỗi năm, và năm nay bạn dự định đặt mục tiêu tăng trưởng lên 6%. Con số đó có thể nâng cao khả năng làm việc cũng như khơi gợi sự sáng tạo hay nhiệt huyết của bạn không? Không đời nào. Mục tiêu nhỏ thường không kích thích cho lắm. Nếu muốn chiến thắng thực sự, bạn phải vượt ra ngoài vùng an toàn và thiết lập một vài mục tiêu mạo hiểm. Giờ thử tưởng tượng nếu mục tiêu tăng trưởng hơn 20% nào. Thành quả này đòi hỏi nhiều hơn từ bạn. Đó là khi sự phát triển diễn ra.

Hoặc lấy một ví dụ cá nhân thay vì nghề nghiệp. Nếu bạn đã hoàn thành cuộc chạy 5km và giờ muốn tăng lên 10km thì có lẽ đó là một mục tiêu lý tưởng đấy. Vậy nếu tăng lên 21km thì sao? Điểm quan trọng là bạn phải thoát ra khỏi Vùng An toàn và thâm nhập vào Vùng Bất tiện. Thiết lập mục tiêu an toàn sẽ không gặt hái được thành quả tương xứng đâu.

Vùng Bất tiện

Có lẽ bạn trải qua một vài lợi ích ở Vùng Bất tiện này rồi. Đó có thể là việc học được một kỹ năng mới, gặp gỡ được một bạn mới hoặc tham gia một thử thách mà bạn chưa bao giờ làm. Chúng ta thường không mấy thích thú những thứ này lúc chúng diễn ra, nhưng khi nhìn lại thì chúng ta phải tấm tắc rằng: Những điều quan trọng nhất trong cuộc sống thường xảy ra ngoài Vùng An toàn. Đây là nơi mà chúng ta phát triển và trưởng thành, đồng thời cũng là nơi có các giải pháp và sự thỏa mãn "sinh sống". Thay vì "há miệng chờ sung" thì chúng ta có thể tạo ra những trải nghiệm như vậy bằng việc theo đuổi những mục tiêu mạo hiểm một cách có chủ đích. Jack Welch gọi thứ này là "tư duy tàu cao tốc". Ông ấy nghĩ ra cái tên này từ cuộc cách mạng đường sắt Nhật Bản. Di chuyển bằng xe lửa từ Tokyo đến Osaka mất hơn 6 tiếng đồng hồ, dẫn đến việc kinh doanh bị trì trệ. Do đó, các nhà lãnh đạo muốn cắt giảm số giờ đi tàu. Nhưng họ không giảm con số xuống một cách "thực tế", chẳng hạn như dưới 6 tiếng đồng hồ. Mà thay vào đó, họ muốn giảm nó xuống còn một nửa. Để đạt được mục tiêu, các kiến trúc sư đã loại bỏ những giải pháp truyền thống, suy nghĩ lại toàn bộ vấn đề và cách mạng hóa hệ thống Shinkansen ở Nhật Bản.[6]

Để mục tiêu có ý nghĩa thì bạn phải hoàn thành nó trong Vùng Bất tiện. Bạn sẽ biết mình ở đó nếu bản thân bắt đầu trải qua các cảm xúc tiêu cực như sợ hãi, không chắc chắn và hoài nghi. Khi hiểu đúng chúng thì những cảm xúc tưởng chừng như tiêu cực này sẽ là ánh đèn báo hiệu cuộc hành trình đã hoàn thành. Khi không thể nhìn rõ lối đi, hoặc hoang mang liệu bản thân có đủ tố chất để chạm đến mục tiêu không thì chúng ta đã thành công rồi.

Dĩ nhiên, việc này không giống nhau ở từng người. Tôi đã từng làm việc với một huấn luyện cá nhân (PT) một thời gian. Vào một ngày, nhóm chúng tôi phải quay một video cho dự án mới. Sáng sớm hôm đó, vị huấn luyện đã tặng tôi một bài tập chân hết sức kinh khủng. Nó khiến tôi vỡ vụn ra. Và tôi cảm nhận được điều đó khi mình đứng trước camera nữa. Nhưng thành thật mà nói thì tôi cảm thấy rất tuyệt. Sự bất tiện đó tiết lộ rằng tôi đang tiến bộ và trở nên mạnh mẽ hơn. Thay vì rút lui vì sự bất tiện thì tôi lại để nó hướng dẫn mình đi đến thành công. Phần lớn mọi người sẽ chùn bước khi họ

trải qua những cảm xúc tiêu cực. Nhưng đừng! Chúng có thể chỉ là điểm báo rằng bạn đang đi đúng đường.

Bạn cần phải thật khôn ngoan. Chẳng hạn, trong môi trường kinh doanh có một sự khác biệt lớn giữa việc đặt ra những mục tiêu táo bạo và quản lý chúng. Có thể hơi kém khôn ngoan một chút nếu bạn cứ công khai ủng hộ một mục tiêu của cá nhân mình. Điều đó hoàn toàn không sai khi bạn công khai theo đuổi những mục tiêu nằm trong Vùng An toàn của bạn cũng như những mục tiêu bên ngoài nó. Nhưng làm thế nào để biết được rằng mục tiêu của bạn thử thách hay chỉ đơn giản là điên rồ mà thôi? Vì giữa Vùng Bất tiện và Ảo tưởng cũng có một điểm khác biệt tương tự như vậy.

Vùng Ảo tưởng

Khi General Motors đẩy mục tiêu lên mức 29% và gây tổn hại đến sự tồn vong của công ty thì rất nhiều cảnh báo đã được đưa ra về mối nguy hiểm của việc thiết lập mục tiêu. Họ cho rằng đặt mục tiêu không hề hiệu quả, hoặc nó gây ra nhiều vấn đề hơn là giải quyết chúng. Nhưng GM không thất bại vì thiết lập mục tiêu, mà công ty thất bại bởi đã vô tình bước nhầm chân vào Vùng Ảo tưởng.

Mục tiêu của GM tạo ra tầm nhìn hạn hẹp và những chiến lược liều lĩnh. Vì quá tập trung đạt được con số 29% mà hãng đã bỏ quên các hoạt động còn lại và áp dụng những chiến lược ảnh hưởng đến tình hình tài chính công ty. Dựa theo hệ thống SMARTER thì thuộc tính phù hợp có thể ngăn chặn được sức tàn phá khủng khiếp do việc này gây ra. Vậy mới nói, có một số mục tiêu rất bất khả thi và không thể phù hợp với những ưu tiên khác của chúng ta. Do đó, chúng không khơi gợi cảm hứng mà là đảm bảo thất bại.



Mục tiêu mạo hiểm là thứ rất cần thiết và điều đó đồng nghĩa rằng sự bất tiện sẽ song hành cùng bạn. Khi đặt mục tiêu thì tuyệt đối nên tránh đi vào hai Vùng An toàn và Vùng Ảo tưởng.

Tất cả chúng ta đều có thể bước vào Vùng Ảo tưởng nếu bất cẩn. Chẳng hạn như việc tôi mơ tưởng rằng mình có thể tranh giải PGA, điều đó hoàn toàn ảo tưởng. Hãy thử hỏi ai đó đã từng chơi golf với tôi đi. Thế còn anh chàng quyết định băng qua bốn sa mạc lớn thì sao? Có vẻ cũng ảo tưởng nốt, đúng không? Điều đó có thể đúng cho đến khi bạn biết được sự thật rằng anh ấy có tinh thần thể thao, quyết tâm lớn và đồng hành cùng một nhóm thân thiết.

Thế còn bạn thì sao? Làm sao bạn biết mình đang lâm vào tình cảnh điên rồ? Thỉnh thoảng đó chỉ là vài phép toán thôi. Trong sự kiện EntreLeadership diễn ra trong ngày của Dave Ramsey, tôi đã nghe anh ấy đề cập đến một nhân viên bán hàng đặt mục tiêu gọi điện cho một lượng lớn khách hàng trong một quãng thời gian nhất định. Ramsey có khen ngợi hành động của cậu ta không? Không hề. Anh ấy gọi điều đó là không đúng. Sau đó Ramsey có chỉ ra cho anh chàng thấy rằng không còn đủ thời gian trong tuần để hoàn thành mục tiêu. Chàng ta đã lao trực tiếp từ Vùng Bất tiện sang Vùng Ảo tưởng.

Lần khác, hãy thử nói chuyện với vợ/chồng hoặc ai đó cận kề để được trợ giúp. Vì chúng ta ít khi nào nhận ra được điểm mù của bản thân như người khác. Đôi khi họ còn nhận ra mục tiêu đang thiếu đi sự phù hợp như thế nào nữa mà.

Còn đây là một cảnh báo cho bạn đây. Bạn không nên đặt ra những mục tiêu điên rồ để chính mình bị rơi vào Vùng Ảo tưởng. Thỉnh thoảng chúng ta có thể bị mắc vào đó bởi chồng chất deadline hoặc sắp xếp các dự án liên tiếp nhau mà không có đủ vốn. Bạn biết điều gì xảy ra sau đó rồi đấy. Ở cuối đường đã có sẵn một con tàu đắm chỉ chực chờ chìm xuống mà thôi.

Mục tiêu trong Vùng Bất tiện thách thức và triệu hồi khả năng hành động tuyệt vời từ chúng ta. Trong khi đó, mục tiêu trong Vùng Ảo tưởng sẽ khiến chúng ta thất bại, thất vọng và nản chí.

Tôi vẫn thường đặt những mục tiêu mấp mé Vùng Ảo tưởng và sau đó lùi lại vài bước để đi vào đúng Vùng Bất tiện.

Chuẩn bị cho cuộc hành trình

Tôi xin phép được quay lại câu chuyện của cựu học viên Natalee. Trước khi cùng cả gia đình chuyển đến thành phố khác sinh sống, cô ấy khởi chạy một công ty tư vấn branding và marketing trực tuyến. Trước đó cũng đã từng mở công ty rồi nên giờ cô ấy đã sẵn sàng làm điều đó thêm một lần nữa.

Natalee đã biến một người quen cũ thành khách hàng đầu tiên của cô ấy, nhưng có đủ sức lực để làm lại là chuyện khác. “Tôi biết chắc mình muốn phát triển công ty và tiếp tục kinh doanh,” cô ấy kể lại. Nhưng không hề dễ dàng gì khi có bọn trẻ. Bất chấp thách thức và sự bất định, cô ấy đã đánh liều hai năm trước và đặt mục tiêu phát triển công ty. Cả cuộc hành trình đầy những chông gai nhưng cô ấy giải quyết từng vấn đề một và nâng số khách hàng lên sáu người. “Tôi thích việc mình là một doanh nhân. Thật tự do khi làm điều mà tôi luôn ao ước. Tôi rất tự hào bởi mình đã dám xông pha và thành công. Tôi đã tạo ra giá trị cho thế giới,” Natalee vui mừng.

Hoạt động kinh doanh của riêng Natalee chỉ bắt đầu với một giấc mơ. Rồi sau đó, nó trở thành một mục tiêu khó khăn. Rồi tiếp theo sau là chuỗi ngày làm việc của cô ấy. Trong năm nay, Natalee đặt mục tiêu tạo ra 10.000 đô la doanh thu trong một tháng. Đó là cả một khoảng thời gian dài và cô ấy còn thừa nhận rằng đôi lúc cô ấy nghĩ mình đã cận kề Vùng Ảo tưởng. “Tôi dám chắc phải đến tháng 12 mới hoàn thành được mục tiêu này,” Natalee nói. Nhưng không. Trên thực tế, cô ấy đã đạt được nó trước 30/3. “Tôi như trên mây luôn. Niềm tin giới hạn: bị nghiền nát.”

Natalee đã thu nhận lợi ích trực tiếp từ thành công do những mục tiêu thử thách mang lại. Và bạn cũng có thể làm được điều tương tự. Năm thành công đỉnh cao của chính bạn nằm đâu đó bên ngoài Vùng An toàn. Nếu điều đó đúng, và tôi tin nó đúng, thì làm sao bạn có thể chuẩn bị cho những cảm xúc tiêu cực chắc chắn sẽ tấn công bạn trong suốt cuộc hành trình? Hãy để tôi giới thiệu bốn cách dưới đây.

Thứ nhất, thừa nhận giá trị. Chúng ta hướng đến những gì mình quý trọng. Bước đầu tiên chỉ đơn giản là thừa nhận rằng bước ra khỏi Vùng An toàn là một điều tốt. Đây là lúc bạn đổi niềm tin giới hạn lấy một sự thật được khai phóng.

Nếu cần thiết, hãy nói to lên rằng: "Bước ra khỏi Vùng An toàn hoàn toàn tốt cho tôi!" Nhớ rằng, trừ khi làm được điều này, bạn sẽ không thể nào trải nghiệm được sự phát triển, giải pháp hay sự thỏa mãn mà bạn muốn. Sống an toàn không hề an toàn đâu.

Thứ hai, theo đuổi trải nghiệm. Rất nhiều người lùi bước khi họ trải nghiệm nỗi đau. Vấn đề nằm ở chỗ, nó có thể trở thành thói quen, hoặc tệ hơn, là trở thành một phương cách sống. Thay vào đó, hãy chấp nhận sự bất tiện. Và theo đuổi nó. "Tôi nhận ra là bản thân mình không đủ sống động cho đến khi tôi tự thúc đẩy bản thân và trải nghiệm nỗi đau, rồi vật lộn để thành công," Karnazes nói. "Trong cơn vật lộn đó tôi tin rằng nó là phép màu."[7]

"Sống an toàn không hề an toàn đâu"

Đây là một bước quan trọng để hoàn thành bất kỳ điều có ý nghĩa nào. Bạn cần phải kinh qua sự bất tiện, không thoải mái thì mới có thể đạt được điều mình muốn trong đời.

Thứ ba, *chú ý đến nỗi sợ của mình.* Nếu bạn cảm thấy lo lắng, bất định thì điều đó rất bình thường. Nhưng không nhất thiết là bạn phải để nó khống chế mình. Phải, nỗi sợ hãi có thể báo hiệu nguy hiểm. Nhưng nó cũng có thể chỉ ra hiệu rằng bạn đang đến gần một bước đột phá. Tôi từng gặp một người chơi BASE jumping* ở Thụy Sĩ cách đây vài năm. Anh ta chia sẻ rằng mỗi lần nhảy là mỗi lần sợ hãi đến không thể chịu nổi. Anh ta cảm thấy nỗi sợ kể từ khoảnh khắc chân rời vách đá cho đến khi dù bung ra vài giây sau đó. Tại sao lại như thế? Anh ấy nghĩ: "Có thể một ngày nào đó dù của tôi sẽ không mở nữa." Mặc dù sợ hãi là thế, nhưng vinh quang còn lớn hơn nỗi lo sợ rất nhiều. Khi những cảm xúc tiêu cực leo thang, mà lúc nào chúng cũng sẽ như vậy, thì anh ấy sẽ tách bản thân ra khỏi chúng, giảm chúng xuống mức thấp nhất để tập trung vào cú nhảy.

Thông thường, khả năng thúc đẩy bản thân khỏi nỗi sợ hãi chính là điểm phân biệt người thành công và kẻ thất bại.

* *BASE jumping là một môn thể thao mạo hiểm, biến thể từ trò nhảy dù. Những người chơi BASE jumping không nhảy từ máy bay mà từ những nóc cao ốc, cầu và vách đá (BASE là viết tắt của Building, Antennas, Spans, Earth). (ND)*

Thứ tư, *đừng suy nghĩ quá nhiều.* Đây chính là vấn đề lớn nhất của tôi. Tôi luôn muốn biết toàn bộ đường đi như thế nào. Tôi muốn có một tấm bản đồ chỉ đến đích. Nhưng hiếm khi nào có được. Và điều đó vẫn ổn. Tất cả những gì bạn cần là sự sáng rõ cho bước kế tiếp. Khi đã đến được đó, bước kế tiếp nữa đang ở trong đức tin của bạn và hãy cứ tin rằng bạn sẽ được soi sáng đường đi.

Phát triển trong cuộc hành trình

Nếu bạn muốn đạt được những thành tựu đáng chú ý trong cuộc sống, bạn sẽ phải dành rất nhiều thời gian bên ngoài Vùng An toàn. Hoặc cũng có thể lợi dụng nó. Bạn vẫn vừa có thể cảm thấy thoải mái và bế tắc cùng lúc, hoặc thúc đẩy để bản thân trở nên không thoải mái và phát triển. Bạn có thể nghĩ rằng sự thoải mái, an toàn sẽ dẫn đến hạnh phúc. Nhưng nó không hề đâu. Hạnh phúc đến từ sự phát triển và cảm giác bạn đang có tiến bộ.

Khi chúng ta cố gắng đặt ra những mục tiêu mạo hiểm, điều quan trọng cần phải nhớ là mục tiêu đó nhằm đạt được cái gì. Để hoàn thành một số thứ, đúng. Nhưng còn nhiều hơn thế nữa. Mục tiêu không chỉ đơn thuần là đạt được thành tựu gì. Mà còn là việc bạn đang trở thành ai nữa. Mục tiêu là nhằm cho sự phát triển. Một mục tiêu tốt có thể giúp chúng ta phát triển và trưởng thành. Đó là lý do mỗi mục tiêu là một cuộc hành trình, hoặc hơn thế nữa, một điểm đến. Và đó cũng chính xác là lý do tại sao thiết lập mục tiêu bên ngoài Vùng An toàn lại quan trọng.

Bước 3

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Đặt mục tiêu

Đặt ra từ bảy đến mười mục tiêu bạn muốn đạt trong một năm. Đảm bảo bảy tiêu chí trong hệ thống SMARTER:

► Cụ thể

► Dễ đánh giá

► Khả thi

► Mạo hiểm

► Có chìa khóa thời gian

► Kích thích

► Phù hợp

Hãy đảm bảo rằng bạn đã chú tâm vào khía cạnh cuộc sống mà mình đang cần cải thiện. Lên danh sách chỉ một vài mục tiêu mỗi quý để giúp bạn tập trung sự chú ý và giữ nhịp độ ổn định trong suốt một năm.

2. Kết hợp đúng đắn giữa mục tiêu thành tựu và thói quen

Trong khi mục tiêu thành tựu đại diện cho những thành tích một lần thì mục tiêu thói quen thường chỉ những hoạt động mới diễn ra thường xuyên, liên tục. Cả hai loại đều quan trọng trong việc thiết kế nên năm thành công đỉnh cao, nhưng bạn cần phải cân bằng cho phù hợp với nhu cầu cá nhân. Đáp án đúng nhất sẽ là đáp án mang lại hiệu quả cho bạn.

3. Đặt mục tiêu trong Vùng Bất tiện

Những điều tốt đẹp nhất trong cuộc sống thường xảy ra khi chúng ta thúc đẩy bản thân và phát triển. Và điều đó hoàn toàn đúng với việc kiến thiết năm thành công đỉnh cao của bạn. Nhưng nó lại

thường đi ngược với bản năng của chúng ta, đúng không? Thế thì hãy làm theo bốn bước này để vượt qua thứ bản năng đó:

► Thừa nhận giá trị của việc bước ra khỏi Vùng An toàn. Tất cả mọi thứ chỉ bắt đầu khi tư duy của bạn thay đổi. Một khi đã chịu chấp nhận giá trị của sự bất tiện thì bạn mới có thể tiến lên phía trước.

► Theo đuổi trải nghiệm. Phần lớn trở ngại đều đến từ tư duy của bản thân, vậy nên bạn không chỉ cần thay đổi tư duy mà còn là thay đổi ý chí nữa. Bằng cách theo đuổi trải nghiệm, bạn sẽ làm được điều đó.

► Chú ý nỗi sợ hãi của mình. Cảm xúc tiêu cực chắc chắn sẽ nảy sinh, nhưng đừng bỏ qua chúng. Thay vào đó, hãy xác định chúng và so sánh những cảm giác này với điều mà bạn muốn đạt được. Phần thưởng có lớn hơn nỗi sợ hãi hay không?

► Đừng suy nghĩ quá nhiều. Hội chứng tê liệt phân tích (đắn đo quá nhiều trước khi hành động) là có thật. Nhưng bạn không nhất thiết phải nhìn thấy đích đến ngay từ đầu đâu, thay vào đó, bạn chỉ cần sự sáng tỏ cho bước kế tiếp mà thôi.

BƯỚC 4XÁC ĐỊNH ĐỘNG LỰC CỦA BẠN

Trong cuốn *A Million Miles in a Thousand Years* (tạm dịch: Triệu dặm trong nghìn năm) của mình, Donald Miller đã kể về việc băng qua một con sông, đó không chỉ đơn giản là rời bờ bên này để qua đến bờ bên kia mà còn cả những “khó khăn khi vượt lòng sông” nữa.1 Nó chính là một phép ẩn dụ cho bất kỳ điều ý nghĩa nào mà chúng ta đang theo đuổi. Tích cực chèo thuyền sẽ giúp chúng ta có thêm động lực và tiến sang bờ bên kia. Nhưng động lực nào rồi cũng phải phai màu và sức của chúng ta sẽ yếu dần. Sẽ sớm thôi, chúng ta sẽ đi vào vùng sông hỗn độn và hoài nghi liệu chính mình có đủ sức mạnh để qua được bờ bên kia hay tại sao chúng ta bắt đầu.

Ở bước trước, tôi đã nói về hệ thống SMARTER gồm bảy tiêu chí đánh giá để viết ra những mục tiêu hiệu quả và mạnh mẽ. Vậy nên, mỗi mục tiêu bạn hướng đến nên cụ thể, dễ đánh giá, khả thi, có một chút mạo hiểm, có chìa khóa thời gian rõ ràng, kích thích và phù hợp với hoàn cảnh của bạn. Còn bước 4 này là nhằm nhấn mạnh tầm quan trọng trong việc xác định và kết nối động lực của bản thân bạn với những mục tiêu đã đặt ra.

Điều này rất quan trọng bởi vì chắc chắn nếu không có hướng dẫn thì bạn sẽ đi vào vùng hỗn độn ngay. Mỗi ước mơ, mục tiêu hay nỗ lực đều sẽ gặp phải chuyện này. Thỉnh thoảng chúng ta còn nghĩ nếu lập kế hoạch tốt hơn thì chúng ta có thể tránh được tổn thương và nhanh chóng kết thúc chặng đường. Nhưng đời thì không như là mơ. Vậy nên, bí quyết nằm ở chỗ bạn phải biết tận dụng động lực của mình. Bởi nó sẽ thúc đẩy và cho bạn đà để chinh phục hành trình mỗi khi mọi thứ trở nên khó khăn và bạn muốn từ bỏ.

10Mục tiêu của bạn cần một động lực

Chung quy tất cả đều nhờ động lực. Nếu bạn muốn thực sự muốn làm một điều gì đó thì bạn sẽ chăm chỉ nỗ lực vì nó.

NGÀI EDMUND HILLARY

Cứ vài lần mỗi tuần tôi lại muốn từ bỏ. Mới hôm nọ thôi, tôi lại muốn từ bỏ việc chạy marathon của mình giữa chừng. Sau những dặm đầu tiên, bản chất lười biếng của tôi cất tiếng: "Tại sao chúng ta không chịu đi bộ chứ?" Sau một lúc, giọng nói đó càng trở nên to hơn theo nhịp từng bước chân tôi. Nhưng nếu không phải là việc chạy marathon thì đó có thể là cuộc hôn nhân của tôi, công việc kinh doanh, bạn bè, thậm chí là Chúa. Đó là bản chất của cuộc sống này rồi. Ham muốn từ bỏ cứ liên tục lặp đi lặp lại. Và nếu như những giọng nói khuyên chúng ta nên từ bỏ trong đầu không đủ rắc rối thì những lời khích bác do nền văn hóa mà chúng ta đang hưởng thụ cũng sẽ thúc ép chúng ta "giơ tay đầu hàng", "thay đổi" hoặc "cứ thoải mái với bản thân thôi." Nhưng những lời này lại thất bại trong việc nói cho chúng ta biết rằng có sự khác biệt giữa một giấc mơ và nỗ lực cần có để đạt được ước mơ.

Ca sĩ Paul Thorn từng hát rằng "Ai cũng đều thật tuyệt ở vạch xuất phát." Đúng vậy, bắt đầu thì lúc nào cũng đơn giản, nhưng quá trình tiến lên mới là thứ khó khăn. Ngọn đồi lúc nào cũng sẽ dốc hơn những gì bạn tưởng. Con đường cũng dài hơn những gì bạn nghĩ. Và bạn thì không chắc mình có đủ tố chất để hoàn thành mục tiêu hay không. Tôi đã từng trải qua tình cảnh này không biết bao nhiêu lần rồi. Tôi đối mặt với nó trong mỗi lần chạy marathon. Tôi gặp nó trong sự nghiệp của mình. Tôi cũng đã từng nếm trải nó trong hôn nhân và việc nuôi dạy con cái. Đặc biệt là việc nuôi dạy con cái ấy.

Khi mới bắt đầu kế hoạch thì chúng ta căng tràn nhiệt tình. Chúng ta được tiếp thêm sinh lực bởi sự phấn khích đến từ sự mới lạ và sáng tạo. Nhưng đó chỉ là thứ sóng cuộn trào khi mới bắt đầu chứ không phải là nhiên liệu chúng ta trông đợi trong suốt cuộc hành trình. Đó cũng là lý do tại sao nhiều mục tiêu cho năm mới chỉ vài tuần là bị bỏ bê. Để đi xa được cùng những mục tiêu của chính mình, chúng ta cần thứ gì đó mạnh mẽ hơn.

Quan điểm sai lệch về sự vui vẻ, nhanh chóng và dễ dàng

Mọi điều quan trọng đều cần phải phấn đấu mới đạt được nó, và đôi khi giữa mơ ước và thực tế là cả một quãng đường xa thăm thẳm. Nhưng chỉ một vài người trong chúng ta là sẵn sàng chấp nhận sự thật này. Như trong cuốn sách *The Gifts of Imperfection* (tạm dịch: Ưu điểm của sự không hoàn hảo), Brené Brown đã đổ lỗi việc miễn cưỡng không chịu chấp thuận sự thật cho thói quen thích vui vẻ, nhanh chóng và dễ dàng.[1] Chúng ta được lập trình ham muốn kết quả trong chốc lát. Chúng ta muốn thành quả mà không tốn nhiều nỗ lực. Và lẽ dĩ nhiên, chúng ta luôn muốn vui vẻ, bằng không chúng ta sẽ chán nản và chuyển sự chú ý sang một cái khác. Và trong số đó, chỉ có một vài ngoại lệ may mắn thành công sớm chứ phần lớn đều phải chờ đợi rất lâu.

Nếu không đạt được thành công tức thời mà bản thân trông đợi thì chúng ta rất dễ nản lòng và bỏ cuộc. Tôi đã quan sát thấy sự việc này hàng trăm lần trong rất nhiều bối cảnh khác nhau như:

• Hôn nhân đã trục trặc nhiều năm liền và người vợ/chồng đã sẵn sàng cho cuộc chia tay

• Bố/mẹ vật lộn với một đứa con tuổi thiếu niên bất trị và dường như sắp bỏ cuộc

• Vị doanh nhân đã đầu tư hàng tháng, hoặc thậm chí hàng năm trời cho một dự án mới nhưng đang mất lòng tin vì thiếu động lực

• Nhà văn phấn khích với ý tưởng mới nhưng lại nghỉ ngơi bốn tháng trước khi bắt đầu viết cuốn sách

• Nhân viên công ty không đạt được mục tiêu doanh thu và bắt đầu nghiên cứu lại vấn đề

• Lãnh đạo công ty phải vật lộn để giải quyết đống rắc rối ở một đơn vị kinh doanh và cuối cùng phải giơ tay đầu hàng

Tôi cũng có rất nhiều ví dụ cá nhân tương tự và dám cá bạn cũng thế. Sự thật là bất kể điều gì đáng làm đều không hề vui vẻ, nhanh chóng hay dễ dàng gì cả. Hãy lấy ví dụ là việc tập thể hình nào. Tôi biết rằng mình cần thêm sức khỏe vì đó là chìa khóa cốt lõi cho khả năng cân bằng và sức dẻo dai, nhất là ở nửa sau của cuộc đời. Nhưng tôi không thể tiến bộ. Tôi cứ bắt đầu liên tục nhưng không đạt được thứ động lực mình muốn. Rồi cuối cùng tôi thuê một PT. Quá trình này vô cùng gian khổ. Anh ấy liên tục thúc ép tôi vượt ra ngoài Vùng An toàn của bản thân. Nhưng sự tiến bộ ở độ tuổi của tôi dường như đến khá chậm.

Ban đầu, tôi thường xuyên muốn bỏ cuộc. Nhưng rồi tôi đã vượt qua được mọi khó khăn nhờ vận dụng năm yếu tố này. Đầu tiên chính là *quan điểm của bạn.* Hãy quan sát sự nghiệp của những lãnh tụ vĩ đại, nhà phát minh hay vận động viên. Liệu họ có một bước thành công mà không gặp bất kỳ thất bại nào hay không? Không thường xuyên lắm. Trên con đường thành công của họ luôn ẩn giấu những trở ngại, đối nghịch và thất bại. Điều này đúng với tất cả mọi người. Chúng ta không thể vịn vào những trường hợp ngoại lệ được – còn hơn vấn đề chúng ta đang đối mặt, thứ ảo ảnh đó chỉ nắm chắc một phiếu thất bại cho chúng ta mà thôi.

Thứ hai, áp dụng một *hệ thống mới.* Như chúng ta đã từng thảo luận trước đây thì, kỳ vọng có thể định hình trải nghiệm của chính chúng ta. Nên khi bỏ qua được nỗi thất vọng của bản thân, chúng ta sẽ có thể tạo ra một chỗ đứng cho đà tiến lên. Thay vì để hình ảnh tồi tệ chiếm ưu thế thì tôi thường hay tự vấn chính mình để vượt qua khó khăn tôi đang đối mặt. Chẳng hạn, chướng ngại này có thể gây ra những gì? Làm thế nào để trưởng thành hơn trong trường hợp này? Tôi nên học được gì từ thử thách này?

Thứ ba, *tự thông cảm cho chính mình.* Chủ nghĩa hoàn hảo và tự phán xét chắc chắn sẽ làm hại chúng ta. G. K. Chesterton cũng từng nói rằng: “Nếu một điều đáng làm thì nó cũng đáng được làm sai.” Câu nói này luôn khiến tôi buồn cười. Nhưng nó lại truyền tải một sự thật rằng: Không cần thiết phải làm mọi thứ quá hoàn hảo. Đừng thúc ép bản thân, hãy cứ tiếp tục cần cù nỗ lực thôi.

Thứ tư, ý thức về khả năng *hành động.* Đừng bao giờ quên điều này. Sự tự trao quyền, như Brown từng nói đến, chính là cảm giác chúng ta xứng đáng để thành công. Còn khả năng hành động là thứ trái ngược hoàn toàn. Nó chứng minh chúng ta cần phải làm việc để đạt được mục tiêu. Khả năng hành động nhìn thấy trở ngại và nói rằng: “Tôi có thể vượt qua điều này,” trong khi đó, sự tự trao quyền sẽ phàn nàn về việc không vượt qua được trở ngại. Nếu chúng ta duy trì khả năng hành động thì chúng ta mới có thể sống sót những khi mơ tưởng về việc đạt được ước mơ một cách vui vẻ, nhanh chóng và dễ dàng.

Thứ năm, động lực của bạn. Ý này cực kỳ quan trọng nên tôi cần phải dành cả chương cho nó. Theo kinh nghiệm của mình, điều khiến tôi kiên trì chính là trả lời được câu hỏi: “Tại sao mình lại quyết định làm việc này?” Sau đó tôi cố nhớ lại ước mơ của mình. Tôi cố gắng kết nối với tầm nhìn ban đầu, bởi vì chính nó sẽ giúp tôi vượt qua những khi hành trình trở nên khó khăn. Sẽ không có ai can đảm vượt qua đống hỗn độn để đạt được mục tiêu, trừ khi họ thực sự muốn qua đến bờ bên kia của Vùng Bất tiện. Hãy nghĩ về việc nuôi con hay giữ sức khỏe hoặc đạt được một mục tiêu nghề nghiệp quan trọng. Tất cả những thử thách này sẽ thách thức tính kiên trì của chúng ta. Điều này có nghĩa là, chúng ta cần phải liên kết bản thân với thứ mà các nhà nghiên cứu vẫn hay gọi là “động lực tự sinh” – những lý do chúng ta cảm thấy sâu sắc và thuyết phục. Tại sao thứ động lực này lại quan trọng đến thế?

Xác định động lực chính của bạn

Khi việc theo đuổi mục tiêu trở nên gian nan, chúng ta rất dễ mất tập trung hoặc từ bỏ mục tiêu. Nếu bạn không chịu liên kết với động lực của chính mình, thì như một nghiên cứu từng chỉ ra: “việc truyền

sinh lực cho các mục tiêu có thể sẽ khó khăn nhất thời.”[2] Hay nói cách khác, rất có thể chúng ta sẽ kiệt sức và bỏ cuộc. Nhưng theo một nghiên cứu khác phát hiện được: “Theo như đánh giá khách quan thì độ khó của mục tiêu càng tăng lên thì độ kiên trì của một người cũng tăng theo... Nếu mỗi người được thúc đẩy bởi nhiều động lực tự sinh hơn, họ sẽ được trang bị tốt hơn nhằm vượt qua thử thách trên hành trình theo đuổi mục tiêu.”[3] Thế nên, động lực của bạn sẽ tạo nên sự khác biệt vô cùng lớn.

"Không cần thiết phải làm mọi thứ hoàn hảo."

Blake chính là anh chàng cựu học viên bị bạn gái đá hai ngày trước khi một cái cây lớn bị đổ và đè lên nhà anh. Anh ấy cũng đã phản ứng theo cách mà phần đông chúng ta hay làm: ăn uống cho qua cơn sầu. Bỏ quên thói quen tập thể dục, anh ấy còn tăng thêm 40 pound nữa. Và Blake biết mình cần phải thay đổi. Ngay khi tham gia khóa học, Blake đã xác định từng động lực chính cho mười mục tiêu của mình. “Một khi bắt đầu thực hiện mục tiêu, tôi mới có thể nhận ra tầm quan trọng của động lực với mình,” anh nói. “Không phải vì một vài tác dụng bên ngoài hay kết quả gì, nhưng tại sao điều đó lại quan trọng như thế. Đó là khi tôi thực sự kết nối với chúng (động lực tự sinh) và bắt đầu tin rằng chúng không đơn giản là những con chữ hay mẫu giấy mà là một điều gì đó tôi có phần trong đó.”

Blake đang nói về sức mạnh của động lực nội tại. Những yếu tố thúc đẩy này đến từ hy vọng, giá trị và khát vọng của chúng ta. Động lực ngoại sinh lại đến từ bên ngoài như xã hội, bạn bè, cấp trên và nhiều nguồn khác. Động lực ngoại sinh ít khi kéo dài hay có hiệu quả như động lực nội tại. “Khi việc theo đuổi mục tiêu được thúc đẩy bởi ý thức cá nhân và giá trị của mục tiêu, quyết tâm và sự kiên trì của chúng ta sẽ rất cao,” tác giả cuộc nghiên cứu thứ hai được trích dẫn ở trên đã viết.

“Trái lại, khi việc theo đuổi mục tiêu là kết quả của sức ép hay sự việc ngẫu nhiên từ bên ngoài, ý chí của chúng ta sẽ giảm đi đáng kể.”[4] Nếu bạn muốn đi xa thì bạn cần phải tìm được những lý do mạnh mẽ và có tác động lớn lên cá nhân mình.

Khi thực hiện cuộc marathon 21km đầu tiên, tôi phải giữ kết nối với động lực của bản thân. Không phải ai đó muốn tôi làm thế vì sức khỏe của mình. Cũng không phải ai đó muốn tôi chạy để gây quỹ. Mà thay vào đó, tôi đã xác định một chuỗi động lực tự sinh như sau:

1. Tôi chán cảnh thừa cân.

2. Tôi muốn sống những tháng ngày tươi đẹp.

3. Tôi muốn sức bền và năng lượng cần thiết để trở thành phiên bản hữu ích nhất mà mình có thể.

Tôi cần phải xác định động lực của bản thân. Tôi cần phải thấy được toàn cảnh nếu tôi hoàn thành mục tiêu cũng như khi tôi thất bại.

Tôi thấy Steve Jobs là một ví dụ sáng giá cho trường hợp này. Khi quay trở lại Apple vào cuối những năm 1990, công ty gần như sắp phá sản. Nếu Jobs không cố gắng cứu nó, đã không có Apple của ngày hôm nay. Không có iPhone.

Không iPad. Không iMac. Không MacBook Pro. Không AppleTV. Là những công cụ tôi sử dụng hàng ngày. Nhưng động lực của Jobs còn sâu hơn, không chỉ bởi ông ấy đồng sáng lập công ty mà còn bởi ông có một tầm nhìn cấp tiến về giá trị của những máy móc đơn giản, thanh lịch. Tầm nhìn đó đã tạo ra một dòng sản phẩm và chiến lược tiếp thị không chỉ tiết kiệm cho công ty mà còn giành được vị thế thống trị cho nó. Jobs và đồng nghiệp của mình đã giữ mối liên kết chặt chẽ với động lực của họ và cùng nhau thay đổi thế giới.

Vậy những động lực nào gắn kết với mục tiêu của bạn?

Ghi nhận và ưu tiên những động lực chính

Tôi thường viết ra các động lực chính theo dạng series gạch đầu dòng, từ năm đến bảy động lực. Tôi khuyên bạn nên liệt kê từng cái cho đến khi bạn đã cạn ý tưởng. Sau đó, hãy sắp xếp theo thứ tự ưu tiên. Nhưng không phải đối với tất cả chúng. Hãy chọn ra nhóm

ba động lực quan trọng nhất. Dẫu rằng bạn có thể có nhiều động lực hơn nữa nhưng tôi nhận ra rằng hiệu quả nhất vẫn nên là giảm số lượng xuống một vài cái khơi gợi cảm hứng nhất thôi. Đọc qua danh sách và xếp hạng chúng. Tại sao việc này lại quan trọng như thế? Bởi vì bạn chỉ cần chọn ra một vài động lực thuyết phục nhất cho lúc này, nhờ đó mà bạn sẽ vẫn còn nhiều động lực có sẵn khác để thúc đẩy chính mình đạt mục tiêu về sau.

Chẳng hạn, khi tôi và Gail tranh cãi - vâng, rõ là chúng tôi luôn tranh cãi rồi – tôi sẽ hỏi, “Tại sao mình vẫn muốn cuộc hôn nhân này?” Thay vì để câu hỏi đó chìm nghỉm xuống, tôi sẽ kéo nó lên và suy nghĩ về nó. “Điều gì đang bị đe dọa?” Chú ý: Tôi không hỏi rằng “Tại sao mình nên từ bỏ?” đâu nhé, bởi vì tôi cũng sẽ trả lời câu hỏi đó. Đầu óc của chúng ta khôn lanh như thế đấy. Nó sẽ cố trả lời mọi câu hỏi mà bạn đưa ra, nên hãy cẩn thận với câu hỏi của chính mình. Tôi thường hay tập trung vào khía cạnh tích cực. Bởi tôi đang tìm lý do để tiếp tục hành trình mà.

Đây là danh sách câu hỏi để giữ cuộc hôn nhân của tôi. Khi chúng tôi mâu thuẫn và câu hỏi vang lên “Tại sao mình vẫn muốn cuộc hôn nhân này?” thì tôi sẽ có sẵn một nguồn động lực để định hướng chính mình:

1. Bởi vì tôi muốn tình yêu định nghĩa ý nghĩa cuộc đời mình. Không có nơi nào giúp ta học cách yêu thương tốt bằng hôn nhân. Tôi yêu người phụ nữ này với tất cả trái tim mình.

2. Bởi vì tôi muốn là một nhà lãnh đạo, dẫn dắt bản thân trước và sau đó là gia đình. Điều này đồng nghĩa với chủ động và hy sinh. Đó là những gì người lãnh đạo vẫn làm.

3. Bởi vì Gail là người bạn tốt nhất của tôi, mặc dù thỉnh thoảng chúng tôi khiến người kia tức giận. Cô ấy là người đầu tiên tôi có thể tin tưởng khi cần người lắng nghe.

Tôi đã soạn ra một danh sách như thế này cho mỗi khía cạnh hay mục tiêu quan trọng trong cuộc sống. Nếu tôi gặp khó khăn và muốn bỏ cuộc, tôi sẽ lôi chúng ra và bắt đầu đọc chúng. Ngay lập tức,

chúng soi sáng và tiếp thêm năng lượng cho tôi. Chúng làm tắt lịm những giọng nói bên trong đầu tôi và khiến mọi thứ trở về đúng chỗ.

Vài năm trước, khi đang viết cuốn Platform: Get Noticed in a Noisy World (tạm dịch: Xây dựng nền tảng: Gây chú ý trong một thế giới hỗn loạn), tôi đã viết một mục tiêu rõ ràng như sau: "Gửi bản thảo 55.000 chữ đến nhà xuất bản trước 1/11/2011." Tôi có một kế hoạch hoàn hảo. Ngay khi bắt đầu năm mới, tôi đã bắt tay vào viết ngay. Vào giữa mùa hè, tôi đã viết xong bản thảo thô khoảng 55.000 chữ.

Nhưng vẫn còn rất nhiều việc chưa hoàn thành. Rồi mọi việc trở nên siêu cấp bận rộn khi mùa thu đến. Tôi phải xử lý rất nhiều lời mời diễn thuyết, yêu cầu huấn luyện và phân công tư vấn. Tôi chỉ mới vừa bắt đầu công việc kinh doanh và phải miễn cưỡng từ chối mọi lời đề nghị. Chà, tự nhiên tôi bị chôn sống. Và tôi cũng chẳng tiến thêm bước nào với bản thảo.

Tôi nhận thấy mình có thể lỡ mất deadline vào tháng 11. Thành thật mà nói, tôi bắt đầu nản chí. Không hề thấy có hướng nào để hoàn thành nó. Và mặc dù rất nhiều công sức đã bỏ ra, tôi muốn bỏ cuộc. Nhưng rồi tôi nhớ về lời vợ đã nói nhiều lần trước đó: "Mọi người lạc mất phương hướng khi họ đánh mất động lực." Đó là khi tôi bắt đầu lên danh sách động lực quan trọng của mình. Tôi hiểu chúng sẽ trở nên vô cùng quan trọng khi hành trình gặp khó khăn.

Đây là ba động lực tôi lên được sau đó:

1. Tôi muốn giúp đỡ hàng ngàn tác giả, nghệ sĩ và những người sắp làm nghề sáng tạo trước đây đã từng từ bỏ vì họ không có nền tảng. [Đây là một trong những động lực quan trọng từ khi mới bắt đầu viết cuốn sách].

2. Tôi muốn xây dựng danh tiếng của mình với tư cách là một chuyên gia về xây dựng nền tảng và mở rộng cánh cửa tương tác về chủ đề này.

3. Tôi muốn chứng minh rằng bạn có thể tạo ra một nền tảng và dùng nó để bán sách.

Khi tôi tái kết nối với các động lực chính – không chỉ về mặt trí tuệ mà còn cả cảm xúc nữa – thì nó đã khơi dậy niềm đam mê của tôi lần nữa. Tôi quyết tâm hoàn thành bản thảo. Trễ hơn một vài tuần nhưng tôi đã hoàn thành được nó. Và *Platform* trở thành một sách bán chạy trên *New York Times*. Tất cả là bởi vì tôi đã tái kết nối với động lực của mình. Tôi đã tìm thấy chúng. Nếu nhìn lại, thật khó khăn khi tưởng tượng điều gì sẽ xảy đến nếu tôi không soạn ra được danh sách trên khi viết *Platform*. Nhưng có một điều tôi dám chắc, rằng công việc kinh doanh hiện có sẽ không thể tồn tại.

Kết nối với động lực chính của bạn

Lúc này, khi đề cập đến việc kết nối, thì tôi đang muốn nhắm đến hai hướng như sau. Thứ nhất, kết nối về mặt trí tuệ. Điều quan trọng là phải củng cố động lực về mặt trí tuệ, như một nghiên cứu bạn vừa thực hiện, dữ liệu đáng tin cậy hoặc luận điểm mà bạn thấy thuyết phục chẳng hạn.

Thứ hai, *kết nối về mặt cảm xúc.* Thấu hiểu động lực là chưa đủ, mà bạn còn cần phải cảm nhận được nó. Hãy dự cảm xem bạn sẽ cảm thấy thế nào khi hoàn thành một mục tiêu. Hoặc, khi thất bại thì bạn sẽ cảm thấy ra sao.

Một trong những động lực chính khi tập luyện thể hình của tôi chính là nhằm nâng cao năng lượng, sức bền và năng suất của bản thân. Tôi kết nối với nó về mặt trí tuệ là vì tôi hiểu rằng các nghiên cứu đã chỉ ra lợi ích của nó. Và khi kết nối về mặt cảm xúc, thì tôi ghi nhớ được cảm giác sảng khoái khi tập luyện thường xuyên. Thậm chí trước khi bắt đầu các bài tập, tôi còn có thể cảm nhận được năng lượng, sức bền và năng suất đang sục sôi ấy.

Khi các nhà nghiên cứu tại Đại học bang New Mexico cố gắng lý giải tại sao mọi người lại thích tập thể dục thì họ đã kết luận rằng kết nối cảm xúc này thực ra rất quyền năng. Chín trên mười người ở một nhóm nói rằng họ tập thể dục là bởi họ kỳ vọng mình sẽ cảm thấy khoan khoái sau khi tập. Bảy trên mười người ở một nhóm khác lại nói rằng họ làm thế là do cảm giác khi bản thân đạt được thành tựu.[5] Viết ra được những động lực chủ chốt thực sự rất quan

trọng, nhưng kết nối được với thứ cảm xúc đó còn quan trọng hơn nhiều.

Một ví dụ khác đến từ cách tôi thiết lập một tuần của mình. Tôi đã từng nói về điều này trong khóa học Free to Focus rồi. Tôi nhìn nhận một tuần đó như một quá trình, và chia nó thành Giai đoạn đầu, Giai đoạn sau và Giai đoạn nghỉ ngơi. Giai đoạn đầu thường dành cho các dự án trong Vùng Mong muốn. Đây là những dự án tạo ra doanh thu chính cho công việc kinh doanh và liên quan đến niềm đam mê cũng như chuyên môn của tôi. Ở Giai đoạn sau, tôi thường tập trung để quản lý công ty cũng chuẩn bị trước cho việc thực hiện Giai đoạn đầu. Còn Giai đoạn nghỉ ngơi thì đương nhiên là thời gian nghỉ ngơi và hồi sức.

Tôi thường làm việc gần như không ngừng nghỉ ở hai giai đoạn đầu, nhưng để đầu óc “giải lao” vào dịp cuối tuần. Động lực chính nằm ở chỗ, tôi muốn có thời gian để nạp pin và chăm lo cho gia đình cũng như giao thiệp bạn bè. Đó là kết nối về mặt trí tuệ. Lợi ích ở đây là không thể chối cãi được. Chỉ cần hai ngày cuối tuần là đủ để tôi lại sức rồi. Nhưng phải mất một thời gian tôi mới có thể kết nối với thứ động lực này về mặt cảm xúc được. Tôi là kẻ yêu công việc nên hoàn toàn ngắt kết nối với nó không dễ dàng gì. Nhưng giờ thì tôi yêu thích thời gian dành để nghỉ ngơi và cứ mong đợi đến cuối tuần. Vậy nghĩa là, không chỉ liên kết về mặt trí tuệ, giờ đây tôi đã có thể kết nối cả về mặt cảm xúc. Và điều đó giúp tôi bền bỉ với cuộc hành trình của cuộc đời mình.

Mọi người đều gặp vấn đề khi không thể kiên trì được. Ray, cựu học viên tôi đã giới thiệu lúc trước, cũng lâm vào hoàn cảnh ấy. Cứ năm này qua năm khác, anh ấy vẫn lên các mục tiêu về tài chính và sức khỏe. Nhưng rồi cả sức khỏe và tiền bạc cứ tụt dốc dần.

"Mọi người lạc mất phương hướng khi họ đánh mất động lực."

Dù điều hành một công ty ăn nên làm ra, nhưng do chi tiêu quá đà mà anh ta phải gánh 400.000 đô nợ tiêu dùng. Khi Ray kể chuyện đó, tôi gần như ngã khỏi ghế. Nhưng đó chỉ mới là khởi đầu thôi. Vài năm trước, Ray được chuẩn đoán mắc bệnh Parkinson, một căn

bệnh khiến trung khu thần kinh bị thoái hóa. Căn bệnh này khiến anh ấy suy nhược khủng khiếp.

a18

Chúng ta có thể biết rõ lý do tại sao nên thay đổi đấy, nhưng sẽ không thực sự thay đổi nếu không có đủ động lực cả trong khối óc và trái tim mình đâu.

Ray nói “Tôi sắp 50 tuổi và đã liên tục nhắc nhở bản thân rằng một ngày nào đó mình sẽ hết nợ. Một ngày nào đó tôi sẽ chăm sóc gia đình. Một ngày nào đó tôi sẽ tiết kiệm tiền về hưu. Một ngày nào đó tôi sẽ chăm chỉ rèn luyện sức khỏe. Một ngày nào đó tôi sẽ đi du lịch và làm mọi thứ mà tôi từng hứa với vợ khi cưới cô ấy. Và đột nhiên trời sập xuống ngay trước mặt.”

Nhưng cũng tàn khốc không kém hoàn cảnh hiện tại, Ray phát hiện ra động lực của mình cũng đã bị chôn vùi bên trong. “Cuối cùng thì hồi chuông cảnh tỉnh đã tới, một là làm chúng ngay bây giờ hoặc không bao giờ. Và tôi biết cả gia đình đang trông chờ vào mình. Tôi muốn làm chỗ dựa cho họ. Tôi muốn tham dự đám cưới của con trai. Tôi muốn được nhìn mặt cháu chắt.” Những lý do trên, cùng việc niềm ham muốn trả hết nợ cho gia đình và gây dựng lại cơ nghiệp, một lần nữa thúc đẩy Ray kể cả khi anh ta đã cạn kiệt năng lượng. “Tôi cảm thấy bản thân sắp bỏ cuộc thì những lý do này lại vực tôi dậy.”

Hết năm đó, Ray giảm được hơn 50 pound. Bác sĩ cũng ngạc nhiên vì sức khỏe của anh ấy. Và cũng lần đầu tiên, Ray đạt được doanh thu một triệu đô, sau đó trả hết 400.000 đô tiền nợ.

Một cựu học viên khác, Sundi Jo, cũng có câu chuyện đáng nghe như thế này: Năm 2009, Jo tham gia một chương trình chăm sóc sức khỏe để thay đổi cuộc đời mình. Với sự giúp đỡ từ các liệu pháp điều trị và việc cầu nguyện, cô ấy đã có thể vượt qua nhiều trải nghiệm đau thương từng khiến cô tê liệt. “Đó là điều khó nhất, nhưng cũng xứng đáng nhất mà tôi từng làm được,” cô nhớ lại. Sau đó, vào năm 2012, Sundi Jo như được thôi thúc bởi Chúa rằng cô

nên xây dựng một chương trình điều trị để giúp đỡ những cô gái khác. Lúc đầu cô khước từ. “Tôi đã từ chối hết 175.000 lần đấy,” cô đùa. “Nó quá sức đối với tôi, và tôi không muốn làm điều này.”Nhưng cô lại cảm thấy Chúa thúc giục mình. Khi bi kịch xảy đến với một người bạn, cô hiểu đã đến lúc rồi. Mỗi năm Sundi Jo lại nỗ lực thêm một chút, kiến tạo nên Esther’s House of Redemption. Jo bắt đầu xây dựng điều lệ thành lập, chương trình hoạt động trong ngày và sau đó là toàn bộ khung chương trình. Cô ấy nói: “Có một vài chướng ngại xuất hiện, nhưng tôi nhớ đến động lực của chính mình.” Tôi không thể miêu tả niềm vui sướng của Jo khi cô ấy tuyên bố đã hoàn thành mục tiêu và cho mở cửa chương trình điều trị đâu.

Tóm lại: Bạn phải ghi ra những động lực chính của mình. Và sau đó, kết nối với chúng, không chỉ trong trí óc mà còn cả trong trái tim nữa.

Kết cục của bạn sẽ ra sao?

Để vượt qua lòng sông hỗn độn, khi mọi thứ dường như không thể, hãy tìm lại động lực của bạn. Suy xét mục tiêu và tự hỏi: “Tại sao mục tiêu này quan trọng với mình? Kết cục, cả tích cực lẫn tiêu cực, sẽ ra sao?” Một khi trả lời được những câu hỏi này, tôi khuyên bạn nên soạn ra một danh sách và lựa chọn nhóm ba động lực thuyết phục nhất. Các mẫu thiết lập mục tiêu ở cuối sách đã có sẵn chỗ để ghi thêm động lực của bạn vào rồi. Nhằm tăng thêm lợi thế cho bạn, trong chương tới, tôi sẽ chia sẻ một vài cách để làm chủ chúng, thậm chí là khi bạn cảm thấy mình không còn chút động lực nào.

11Bạn có thể làm chủ động lực của chính mình

Nếu không đủ nhiệt huyết ngay từ đầu, bạn sẽ không bao giờ cố gắng đến cùng được.

STEVE JOBS

Bố mẹ bắt tôi học piano từ khi mới năm tuổi. Tôi không hề yêu thích việc chơi nhạc lắm mãi cho đến khi học lớp chín. Đột nhiên, không chỉ biết chơi piano mà tôi còn nhen nhóm niềm yêu thích với keyboard rock-and-roll. Chuyện đó đã tạo nên sự khác biệt lớn lao về thứ động lực của bản thân tôi.

Trong cùng khoảng thời gian này, tôi bắt đầu chơi guitar, từ guitar cổ điển, và sau đó, dĩ nhiên, guitar điện tử. Tôi lập nhóm chung với một vài bạn cấp ba. Tôi say sưa với thứ nhạc cụ này, nhưng song song, tôi còn phải ghi nhớ thanh âm và hợp âm, bài hát cũng như giai đoạn để khớp với ban nhạc. Mới đầu, chúng tôi chỉ chơi được như mèo cào. Nhưng rồi mọi thứ trở nên tốt hơn. Tôi rất yêu nhạc Crosby, Stills, Nash và (đôi khi là) Young nên vẫn tiếp tục chơi guitar acoustic. Sau này, tôi tham gia một ban nhạc sân khấu khi học đại học và bắt đầu học chơi bass.

Trong suốt thời gian này, tôi đã nếm trải đủ cảm giác thất vọng. Thỉnh thoảng, tôi muốn từ bỏ và chọn một thứ dễ dàng hơn. Nhưng may là tôi không làm thế. Không chỉ phát triển kỹ năng chơi nhạc, việc học đủ các loại nhạc cụ cũng dạy cho tôi bài học đáng quý về thành tựu. Mới đầu, tôi giữ hy vọng trở thành một ngôi sao nhạc rock. Rồi chơi nhạc trở thành niềm đam mê ý nghĩa, đến nỗi bây giờ tôi vẫn còn chơi.

Chúng ta đều đã nhìn thấy nhiều người tài năng, thông minh và được dạy dỗ tốt dần nản chí và bỏ cuộc. Điều đó chứng tỏ rằng để

đạt được ước mơ, bạn cần phải có thêm điều gì đó. Đó là tính kiên trì, nhẫn nại hoặc lòng dũng cảm – là lòng quyết tâm tiếp tục ngay cả khi khó khăn ập đến và lòng nhiệt tình của chúng ta suy yếu. Hãy nghĩ đến những nhà phát triển công nghệ thực tế ảo (VR), máy tính bảng hay sách điện tử. Khởi đầu với niềm say mê, nhưng rồi tất cả những cải tiến công nghệ này đều thất bại. Thế nhưng ngày nay, chúng lại liên tục phát triển – bao gồm cả VR – bởi vì các nhà nghiên cứu vẫn còn tiếp tục làm việc, sửa chữa và cải thiện chúng. Công tác nghiên cứu và cơ hội đã hợp nhất làm một, và điều tương tự cũng có thể xảy ra với chúng ta nếu chúng ta chịu ở lại cuộc chơi.

Sau khi xác định được động lực thì làm chủ được chúng chính là chìa khóa để tăng khả năng kiên trì nhằm vượt cạn thành công. Tôi xin phép được chia sẻ bốn điểm quan trọng để làm được điều này: xác định đúng phần thưởng, thực tế về sự quyết tâm của bản thân, thúc đẩy quá trình thực hiện và đánh giá thành quả.

Nội (tâm) hóa phần thưởng

Ở chương trước, tôi đã nói về tính chất ưu việt của động lực tự sinh rồi. Động lực ngoại sinh cũng có thể mang lại lợi ích, nhưng về lâu dài thì không, đặc biệt là khi chúng ta mất hứng thú về phần thưởng, mất đi động lực và sự nhiệt tình trước cả khi chúng ta ý thức được. Tệ hơn, nếu những phần thưởng bên ngoài đó là ý tưởng của một ai khác – như vợ/chồng hoặc cấp trên – thì chúng ta sẽ dễ không bằng lòng về phần thưởng nếu bản thân không biết trân trọng.

Phần thưởng tự sinh giúp chúng ta tránh được nguy hiểm đó, bởi nó kết nối với cá nhân chúng ta về mặt tình cảm. Có thể bạn cho rằng chúng ta đang biện hộ cho bản thân, vì những phần thưởng tự sinh đó chỉ là ham muốn nhất thời, thậm chí đã trở thành một phần bản chất của chính chúng ta. Nhưng tôi muốn nghiên cứu suy nghĩ đó sâu hơn bằng cách khám phá xem chúng ta có thể khai thác sức mạnh tự lực của chúng như thế nào.

Các nghiên cứu của Ayelet Fishbach và Kaitlin Woolley từ trường Kinh doanh Booth, trực thuộc Đại học Chicago đã chỉ ra rằng chúng ta có xu hướng đánh giá cao trải nghiệm khi đang làm chúng hơn là khi dự đoán trước về chúng hay nhìn lại chúng sau thực hiện xong. Thử nghĩ về những hoạt động đầy tính thử thách như tập thể dục, viết lách hay luyện tập nhạc cụ đi. Niềm vui thích đến trong khi đang làm chúng. Những khám phá này rất quan trọng, bởi vì chính hành động đã là một phần thưởng và thành tựu xuất hiện khi chúng ta bắt đầu.[1]

Theo thời gian, mỗi khi nội tâm hóa được các lợi ích thì chúng ta có thể tự rèn luyện cách dự đoán trước phần thưởng. Nếu bắt đầu với một phần thưởng tự sinh hợp lý, chẳng hạn như cảm giác do thói quen mới tạo ra, thì chúng ta sẽ tự động mong chờ nó. Chính điều này sẽ chuyển đổi phần thưởng từ tính chất khích lệ đơn thuần thành một nguồn năng lượng và động lực to lớn.[2]

Việc này cũng khác biệt tương tự việc uống thuốc đắng và ăn một muỗng kem yêu thích. Tôi cảm nhận được điều này khi chạy marathon. Mỗi lần chạy là mỗi lần thấy khá hơn. Khi mới bắt đầu chạy thì chỉ cần bấy nhiêu thôi đã đủ thúc đẩy tôi. Nhưng càng chạy lâu thì bây giờ tôi sẽ tự nhiên mong chờ cảm giác đó. Tôi dự đoán nó và nó khiến tôi căng tràn năng lượng trước cả khi tôi kịp thắt dây giày.

Giống như lúc tôi học chơi guitar, việc làm chủ hành động cuối cùng cũng sẽ giúp nó tự duy trì được. “Nghiên cứu về các diễn viên chuyên nghiệp cho chúng ta thấy rằng một khi đã luyện tập lâu dài và có thể nhìn ra kết quả,” nhà tâm lý học Anders Ericsson từ Đại học bang Florida và cây bút khoa học Robert Pool cùng giải thích, “thì kỹ năng sẽ tự biến thành động lực của chính bạn. Bạn sẽ tự hào vì những điều mình làm, vui mừng vì lời tán thưởng của bạn bè cũng như vì ý thức về những thay đổi trong tính cách bản thân.” Hoạt động đã được nội tâm hóa hoàn toàn và trở thành phần thưởng của chính nó. Bạn giờ đã là một tay guitar, vận động viên điền kinh, hoặc bất kể ai, và việc duy trì hoạt động đã “giống như một món đầu tư hơn là chi phí buộc phải bỏ ra.”[3]

"Theo thời gian, mỗi khi nội tâm hóa được các lợi ích thì chúng ta có thể tự rèn luyện cách dự rèn luyện cách dự đoán trước phần thưởng."

Điều này rất theo đuổi, nhưng còn tùy thuộc vào độ khó của mục tiêu liên quan đến hoạt động mà bạn sẽ cần nhiều thời gian hơn.

Hãy thực tế về sự quyết tâm của chính mình

Chạy marathon đã là hoạt động thường nhật của tôi những ngày này, vì hầu như tôi không còn phải nghĩ về nó nữa. Nhưng không phải lúc nào cũng vậy. Trước đây, tôi đã phải bỏ rất nhiều can đảm và quyết tâm cho nó. Theo như tôi nhớ thì tôi đã nghe đâu đó rằng mỗi người sẽ mất 21 ngày, và nhiều nhất là 30 ngày, để hình thành một thói quen mới. Nếu bạn có thể điều khiển ý chí của mình chỉ trong ba hoặc bốn tuần thì bingo! Bạn đã thành công. Nhưng với việc chạy của tôi thì không hề đúng như thế. Vì tôi đã mất đến hơn 21 ngày. Và tôi dám cá là những ai từng vật lộn để tạo lập một thói quen mới đều sẽ nhận ra rằng để hoàn thành một mục tiêu thì còn phải cần nhiều hơn thế.

Hóa ra, “quy luật” 21 ngày chỉ là một quan điểm sai lầm không hề có cơ sở khoa học. Nếu bạn đang cố làm một điều gì đó đơn giản và dễ dàng thì có thể sẽ thành công đó. Nhưng những thói quen phức tạp hoặc thách thức thì đòi hỏi nhiều thời gian hơn. Các nhà nghiên cứu tại Đại học London (UCL) đã theo dõi những người cố gắng hình thành nhiều loại thói quen mới khác nhau. Thay vì mất ba hoặc bốn tuần, họ phát hiện rằng mất trung bình 66 ngày để thói quen mới ăn sâu vào chúng ta – nhiều gấp ba lần con số phổ biến kia. Và đối với một vài hoạt động phải mất đến 250 ngày.[4]

Thật dễ dàng để đánh mất động lực khi mục tiêu tiêu tốn thêm thời gian hoàn thành. Nhưng có thể sẽ phải cần thêm nỗ lực nếu muốn vượt qua thời điểm gay go để đạt được một mục tiêu thói quen. May thay, đã có một số giải pháp hiệu quả để xóa bỏ nỗi lo này. Chẳng hạn, thông qua cách kết hợp các mục tiêu thành tựu và thói quen liên quan với nhau lại, chúng ta có thể tận dụng động lực từ việc hoàn thành một mục tiêu thành tựu nhằm giữ vững lập trường để

chinh phục một mục tiêu thói quen khó nhằn. Chạy sáu ngày một tuần có thể sẽ quá khó kham nổi. Nhưng nếu bạn kết nối cảm xúc với một mục tiêu thành tựu, như giảm 20 pound trước ngày 1/8, thì bạn sẽ tận dụng động lực đó để dậy sớm mỗi ngày và lao ra đường tập chạy. Nếu điều đó có hiệu quả, thì hãy nghĩ về thói quen như một thành tựu lớn hơn cần đạt được. Thói quen đó sẽ phục vụ như một bước trong quá trình đạt được mục tiêu thành tựu. Rất dễ để duy trì nỗ lực theo thời gian bởi vì khi đó, bạn đang theo đuổi một phần thưởng lớn hơn.

Chuỗi đánh dấu và ứng dụng game

Một mẹo khác chính là theo dõi mạch thực hiện hoạt động. Tôi đã đính kèm một công cụ hỗ trợ ở các mẫu thiết lập mục tiêu ở cuối sách rồi. Nhưng đơn giản hơn hết chính là đánh dấu lên lịch. Jerry Seinfeld vốn nổi tiếng với hệ thống này nhằm duy trì thói quen viết lách của ông. Ý tưởng là làm sao mỗi ngày phải ghi được một câu nói đùa và đánh dấu lên lịch những ngày bạn viết chúng. “Sau một vài ngày, bạn sẽ có một chuỗi,” ông giải thích. “Cứ tiếp tục và chuỗi đánh dấu trên lịch sẽ kéo dài thêm mỗi ngày. Bạn sẽ thích nhìn thấy chúng cho mà xem, đặc biệt là khi bạn đã duy trì thói quen được vài tuần. Nhiệm vụ của bạn chính là đừng phá vỡ chuỗi này.”5 Bạn cũng có thể sử dụng nhật ký hoặc thiết lập một tác vụ định kỳ trong trình quản lý tác vụ để đạt được kết quả tương tự. Nếu bạn duy trì được mạch này thì hệ thống chuỗi đánh dấu có thể giúp bạn hình thành được bất kỳ thói quen nào bạn muốn.



CHUỖI ĐÁNH DẤU TRÊN LỊCH

Để hình thành một thói quen cần rất nhiều thời gian và thường sẽ lâu hơn những gì bạn tưởng. Duy trì chuỗi đánh dấu trên lịch có thể giúp bạn nỗ lực cho đến khi thói quen đã thành bản năng.

Bạn có thể áp dụng cách này cho bất kỳ mục tiêu nào như chạy nhiều dặm mỗi ngày, thực hiện các cuộc gọi đến khách hàng mỗi

tuần, hẹn hò buổi tối với vợ/chồng mỗi tháng. Các nhà văn thường dùng cách đánh dấu lên lịch để đạt đủ số từ mỗi ngày. Nhà văn chuyên viết truyện cười Fran Lobowitx từng đến Sotheby's để xem đồ nội thất, nhưng ai đó biết cô ấy đã hỏi rằng liệu cô ấy có muốn thấy bản thảo gốc của Mark Twain không. Nhà văn nào mà chẳng muốn chứ? Khi họ lật qua từng trang giấy, người đàn ông đó mới thấy làm lạ rằng, ở mỗi góc trang Mark Twain đều ghi một con số nhỏ. "Chúng tôi không biết những con số này là gì cả," người đàn ông đó thừa nhận.

Nhưng trái lại, là một nhà văn thì Lebowitz thừa biết đó là gì. "Tôi không phải là người say mê sách của Mark Twain nhưng tôi vẫn thường ghi những con số như thế lên đủ thứ chỗ. Và tôi hiểu, ông ấy đang đếm số từ," cô nói.

"Thật lạ lùng!", người đàn ông chen vào.

"Tôi cá với ông luôn," Lebowitz quả quyết. "Cùng đếm nào." Và họ đếm số từ trên mỗi trang, quả thật cô ấy đã đúng.

"Chắc ông ấy được trả bằng đúng số từ đó chăng," người đàn ông đoán, nhưng Lebowitz lại không hề nghĩ thế.

"Có lẽ không phải như vậy đâu. Tôi đoán là ông ấy muốn viết đủ số từ đã định ra mỗi ngày, và lâu lâu ông sẽ tự hỏi: 'Đã đủ chưa nhỉ?' Giống như những đứa trẻ ngồi sau xe ô tô và cứ hỏi suốt – chúng ta đến nơi chưa mẹ?"6 Hãy xét hai tác phẩm *Tom Sawyer* (Cuộc phiêu lưu của Tom Sawyer) và*Huckleberry Finn* nào. Mới đầu, chúng chỉ là những ý tưởng lớn nhưng vô cùng cam go vừa chớm nở, nhờ sự kiên trì viết lách và theo dõi suýt sao của Mark Twain thì văn học đại chúng Mỹ mới có hai tác phẩm để đời như vậy.

Một cách khác để theo dõi quá trình thực hiện chính là ứng dụng game vào hoạt động. Vài năm về trước khi muốn xây dựng thói quen uống nước thường xuyên, tôi có sử dụng một ứng dụng trên iPhone có tên là Plant Nanny. Mỗi khi uống được một cốc nước và nhập thông tin vào ứng dụng thì cái cây ảo trong Plant Nanny sẽ phản ứng như thể nó vừa được tưới nước. Nếu tôi quên uống nước

và không ghi nhận lại dữ liệu thì cái cây sẽ bị ốm và chết. Nghe hơi ngốc nghếch một chút nhưng tôi không muốn nó chết. Nhờ đó, ứng dụng điện thoại này đã giúp tôi duy trì được một mạch 90 ngày. Bây giờ, thói quen đã được nội tâm hóa và việc uống nước đã tự trở thành phần thưởng cho chính nó. Và tôi thì tràn trề sinh lực. Tư duy và sự tập trung cũng tốt lên. Vậy nên, ứng dụng game vào các hoạt động không chỉ khiến hoạt động bớt nhàm chán và còn có thể duy trì mạch thực hiện đủ lâu để nó trở thành bản năng thứ hai của chúng ta.

Đánh giá thành quả

Khi đặt ra những mục tiêu quá lớn và thách thức, chúng ta rất hay hình dung quãng đường cần đi và dễ đánh mất lòng nhiệt thành. Chúng ta sẽ bắt đầu chỉ trích bản thân và sụt giảm nhuệ khí. Chẳng hạn, bạn muốn viết một cuốn sách, trả hết nợ thế chấp, tiết kiệm tiền lương hưu, hay bất kỳ điều gì thì bạn rất dễ trở nên nản chí khi nhận ra khoảng cách cần phải lấp đầy để đến được với thành công. Đó chính là The GapTM. Nhờ có Dan Sullivan mà tôi mới học ra cách giải quyết vấn đề này. Dan chỉ ra rằng, thay vì đánh giá khoảng cách cần đi thì bạn nên đánh giá thành quả đã đạt được.

Vậy nên, hãy dành ra ít phút và nhìn lại thành quả của bản thân. Xem xem bạn đã đi được bao xa và cho phép sự tiến bộ của bản thân truyền cảm hứng để bạn tiếp tục kiên trì. Đó cũng là lý do tại sao ghi lại các cột mốc sẽ rất hữu ích. Các cột mốc này không chỉ chia nhỏ mục tiêu lớn ra thành nhiều chặng nhỏ để dễ quản lý mà chúng ta còn có thể đánh giá quá trình, cả trước lẫn sau. Thông qua cách đánh giá thành quả đạt được, chúng ta không chỉ trở nên kiên trì hơn mà còn có thêm động lực thúc đẩy.

Một cách hay để duy trì động lực thúc đẩy đó chính là hãy đánh giá thành quả thu được trong thời gian thực. Bằng cách nào ư? Trong cuốn *The 4 Disciplines of Execution* (tạm dịch: 4 nguyên tắc thực hiện), các tác giả Chris McChesney, Sean Covey và Jim Huling đã phân biệt các phương pháp đánh giá trước và sau (lead and lag measures). Phương pháp đánh giá sau sẽ xác định xem bạn đã đạt được mục tiêu hay chưa ở thời điểm deadline, vạch đích hoặc mục

tiêu kết thúc. Ví dụ, bạn có hoàn thành luận văn tốt nghiệp đúng hạn hay không? Bạn đã hoàn thành chặng marathon 10km chưa? Mục tiêu bán hàng có đạt được hay không? Phương pháp đánh giá sau sẽ vô cùng hiệu quả đối với những mục tiêu thành tựu bởi vì chúng thường gắn liền với một điểm cuối. Nhưng chúng lại là những thành tựu một lần và phải mất khá lâu để hoàn thành được. Thế nên, rất khó để khai thác được động lực thúc đẩy loại này.

Trong khi đó, phương pháp đánh giá trước sẽ vận hành ngược lại. Thay vì quan sát quá khứ thì nó sẽ hướng đến tương lai, và đánh giá hoạt động có ảnh hưởng đến việc hoàn thành mục tiêu của bạn. Chẳng hạn, đạt đủ doanh số bán hàng khi deadline đến chính là phương pháp đánh giá sau thì thực hiện đủ số lượng cuộc gọi mỗi tuần chính là phương pháp đánh giá trước. Tại sao lại như vậy? Vì những hoạt động này sẽ cho phép bạn hoàn thành mục tiêu bán hàng. Bằng cách lựa chọn đúng phương pháp đánh giá, bạn có thể duy trì và thậm chí là đẩy nhanh tiến độ hơn nữa để chinh phục mục tiêu nhanh chóng.

Gia tăng thắng lợi

Chúng ta đang sống trong một nền văn hóa của những kẻ chỉ biết thỏa mãn nhất thời và không muốn chờ đợi lâu, thế nên, thành công là phải thay đổi dồn dập. Khi làm chủ được động lực của chính mình thì chúng ta mới có thể thay đổi liên tục và thành công. Và để thành công thì chúng ta nên song hành cùng bạn bè, đó cũng chính là nội dung tôi sắp trình bày ở chương tiếp theo.

12Hãy đồng hành cùng bạn bè

Hai người hơn một, vì hai sẽ được công giá tốt về công việc mình.

KINH THÁNH 4:9

Sau thành công bất ngờ của cuốn tiểu thuyết dành cho thiếu nhi, *The Hobbit* (tạm dịch: Anh chàng Hobbit), vào mùa thu năm 1937, nhà xuất bản đã yêu cầu J. R. R. Tolkien viết thêm một cuốn nữa. Công chúng sẽ "muốn đọc thêm về tộc người Hobbit qua áng văn chương của anh," người của nhà xuất bản gửi thư đến Tolkien. Tuy nhiên, ông ấy lại không hề có kế hoạch viết cuốn kế tiếp nên đã phản hồi rằng: "Tôi hơi bối rối vì không thể nghĩ ra thêm thứ gì để kể về người hobbit cả." Lời đề nghị có thể đã dừng lại ở đó, nhưng không. Tolkien khi đó có đề cập rằng ông có viết thêm về Trung Địa, thế giới giả tưởng mà nhiều bí mật đã lộ ra. Ông đề nghị nhà xuất bản đọc qua bản thảo mặc cho nó thiếu hẳn yếu tố thu hút. "Tôi muốn lắng nghe ý kiến của một người ngoài (về các tác phẩm khác) chứ không phải từ C. S. Lewis hay các con mình, bất kể ý kiến đó có giá trị hay không."

Nhưng rồi tâm trí Tolkien phải nhường chỗ cho một điều khác. Trong gần hai thập kỷ, ông ấy chỉ tập trung hoàn thành các dự án phụ không mấy hấp dẫn để kiếm sống. Tại thời điểm này, mặc dù chưa có một kế hoạch thực sự nào cho phần tiếp theo, trong đầu ông đã có mường tượng cách viết nó. "Tôi phải thú nhận rằng bức thư của anh đã dấy lên trong tôi một hy vọng," ông tiếp tục. "Tôi bắt đầu tự hỏi liệu trách nhiệm [kiếm sống] và khát khao [viết được những câu chuyện ông yêu quý] (có lẽ) sẽ không thể đi chung đường được."[1]

Bạn có thể hiểu những lời đó như thế này: Đây chính là cơ hội lớn để ông ấy vừa có thể viết xong câu chuyện mà mình yêu thích, đồng thời có thể cải thiện tình hình tài chính của gia đình.

Tolkien biết đây chính là cơ hội đổi đời. Tất cả những gì ông cần làm chính là viết thêm một cuốn tiểu thuyết khác – đương nhiên là về người hobbit rồi. Dễ dàng, đúng không? Mới đầu thì như thế. Trước Giáng sinh, ông đã hoàn thành xong chương đầu tiên. Nhưng cuộc đời sau đó lại rẽ sang hướng khác.

Sự phân tán tư tưởng, trách nhiệm nghề nghiệp và khủng hoảng sức khỏe dường như thêm chồng chất và ngăn ông ấy tiếp tục. Đã rất nhiều lần ông từ bỏ dự án này. Ông thừa nhận: “Tôi không biết nên làm gì với cuốn truyện.” Đọc qua nội dung bức thư, bạn có thể sẽ nhận ra một cấu trúc zigzag khá quen thuộc. Ông ấy bị chao đảo qua lại giữa cảm giác tràn trề tự tin sắp hoàn thành cuốn sách và sự bức nghẹt khi cạn ý tưởng cũng như sinh lực. Có thời điểm ông còn nói rằng “niềm hứng khởi làm việc” của mình đã “chuyển thành một cơn ác mộng.”[2]

Tôi nói rằng cấu trúc đó khá quen thuộc là bởi tất cả chúng ta đều đã từng trải qua một thứ gì đó tương tự khi theo đuổi những mục tiêu ý nghĩa. Động lực và sự tự tin nhấp nhô như sóng biển. Vậy thì, Tolkien đã vượt qua những sao nhãng và xuống tinh thần đó như thế nào mới hoàn thành xong bộ ba cuốn*The Lord of the Rings* (tạm dịch: Chúa tể của Những chiếc nhẫn), một trong những bộ sách bán chạy nhất thế kỷ 20? Đáp án nằm ở người bạn của Tolkien, C. S. Lewis. Vào những thời điểm quan trọng, Lewis đã khích lệ Tolkien tiếp tục dự án khi ông muốn từ bỏ. “Chỉ bằng sự ủng hộ và tình bạn với Lewis mà tôi mới cố gắng đến cuối cùng được,” ông giãi bày vào năm 1954 khi những buổi đánh giá đầu tiên bắt đầu.[3] Hơn một thập kỷ sau, Tolkien vẫn ghi nhận sự giúp đỡ từ Lewis:

Ân huệ không thể trả nổi mà tôi nợ ông ấy... chính là sự khích lệ tuyệt đối mà ông dành cho tôi. Từ rất lâu rồi, ông ấy đã là độc giả duy nhất của tôi. Chỉ có ông ấy mới khiến tôi tin rằng những “câu chuyện vớ vẩn” của tôi mới thành sách được. Và nếu không có sự quan tâm cũng như háo hức từ ông ấy, *The Lord of the Rings* mới thành hình được.[4]

Mục tiêu của Tolkien quá lớn và nếu không nhờ sự giúp sức từ bạn bè thì có lẽ ông ấy đã không hoàn thành được. Dù thích hay không thì chúng ta cũng đang ở trên cùng một chiếc thuyền rồi.

Thành công nhờ vào mạng lưới xã hội

Chúng ta đang lưu giữ một suy nghĩ vô cùng sai lầm về những người "tự thân vận động". Nhưng hãy thành thật đi nào. Không có thứ gì như thế cả.[5] Thành công đòi hỏi phải có sự giúp đỡ - và thường là với rất nhiều sự giúp đỡ. Bạn không thể nào đánh giá thấp mạng lưới xã hội của mình được. Đó là lý do tại sao Vua Solomon lại nhấn mạnh tình bạn nhiều và thường xuyên như thế. "Sắt mài sắt, và người này mài giũa người kia," ông từng nói ở đâu đó.[6] Người cũng đã từng cảnh báo về những mối quan hệ tiêu cực rằng: "Chớ làm bạn cùng người hay giận, chớ giao tế cùng kẻ cường bạo, e con tập theo đường lối nó, và linh hồn con bị bẫy hãm hại chăng."[7]

Người phụ trợ chúng ta cũng rất quan trọng. "Đặc biệt là khi bạn muốn tự cải thiện bản thân, như giảm cân hoặc cai nghiện, thì bạn sẽ cần năng lượng từ cộng đồng tiếp thêm động lực," nhà tâm lý học Henry Cloud nói. "Nghiên cứu đã chỉ ra rằng nếu cộng đồng mà bạn tham gia khỏe mạnh hoặc có khả năng vượt qua khó khăn thì khả năng thành công của bạn sẽ tăng lên... Năng lượng tích cực sẽ lan tỏa khắp cộng đồng đó.'"[8]

Bằng cách chú tâm ngay từ đầu, chúng ta có thể khai thác nguồn năng lượng tích cực và lan tỏa đó cho năm thành công đỉnh cao của mình. Thông thường, chúng ta hay tham gia vào các nhóm phụ trợ, các nhóm này có thể đến từ công việc, trường học của các con, nhà thờ hoặc bất kỳ đâu. Điểm quan trọng cần chú ý là những mối quan hệ này được tạo ra như thế nào. Đương nhiên chúng ta sẽ không cố ý thiết lập mối quan hệ với ai để lợi dụng họ rồi. Nhưng nếu sắt có thể mài sắt thì chúng ta cũng nên cẩn trọng về lợi ích mà người khác mang lại cho mình. Thay vì xây dựng những mối quan hệ ngẫu nhiên thì những cộng đồng giúp đỡ những người xung quanh cùng

đạt được mục tiêu sẽ hay hơn rất nhiều, giống như mối quan hệ giữa Tolkien và Lewis vậy.

"Thành công đòi hỏi phải có sự giúp đỡ - và thường là với rất nhiều sự giúp đỡ."

a20

Không ai có đủ sức độc hành hết. Hãy thành thật với nhau rằng: "Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao." Chúng ta sẽ dễ hoàn thành mục tiêu hơn nếu có thể làm việc cùng người khác.

Những mối quan hệ có chủ đích như trên thường vô giá bởi ít nhất bốn lý do sau:

• *Học hỏi.* Kết nối với một nhóm lành mạnh có thể đẩy nhanh việc học hỏi, cung cấp các thông tin chuyên sâu, giúp bạn tìm ra tiềm lực chính cũng như dạy cho bạn những phương pháp hay nhất.

• *Khuyến khích.* Bất kể đó là công việc kinh doanh, đời sống gia đình hay đức tin thì các mục tiêu của chúng ta dường như khá khó hoàn thành. Nhưng một nhóm phụ trợ tốt có thể công nhận nỗ lực và ủng hộ chúng ta vượt qua bão tố.

• *Trách nhiệm.* Chúng ta cần những người lên tiếng và giúp đỡ mình khi lạc lối. Vì vậy, những người phụ trợ phù hợp sẽ rất quan trọng.

• *Cạnh tranh.* Ở Bước 1, chúng ta đã biết rằng những nhà tư duy phong phú sẽ không lo ngại việc cạnh tranh và thậm chí là có xu hướng xem trọng nó. Tại sao? Bởi vì áp lực xã hội tuy có thật nhưng lại là động lực tiềm ẩn thúc đẩy chúng ta hoàn thành mục tiêu. Các nhà nghiên cứu tại Đại học Pensylvania đã tiến hành so sánh bốn nhóm người suốt 10 tuần tập thể dục. Ở nhóm đầu tiên, mỗi người tự tập riêng lẻ. Ở nhóm thứ hai, họ tập với sự khích lệ từ người khác. Ở nhóm thứ ba, họ cạnh tranh với nhau với tư cách các cá nhân. Ở nhóm cuối cùng, họ cạnh tranh với nhau như một nhóm. Chỉ hai nhóm sau mới được dùng để đối chiếu với những người

tham gia khác, trong khi hai nhóm đầu thì không. Và kết quả là? Hai nhóm tập luyện cạnh tranh nhau thực hiện gấp đôi lượng bài tập so với hai nhóm đầu, thậm chí một trong hai nhóm đó còn nhận được sự ủng hộ từ bên ngoài.[9]

Đương nhiên, bạn không chỉ mà còn có thể cho người còn lại trong nhóm những thứ tương tự. Điều đó có nghĩa là bạn sẽ phải chia sẻ mục tiêu có chọn lọc với những người bạn muốn phụ trợ.

Hãy nhớ là có *chọn lọc* nhé!

Lựa chọn mạng lưới xã hội khôn ngoan

Trước đây, tôi thường chia sẻ mục tiêu của mình với bất kỳ ai chịu lắng nghe. Trên thực tế, tôi thậm chí còn đăng chúng lên blog để tất cả mọi người cùng xem. Nhưng rồi tôi xem Derek Sivers, nhà sáng lập CD Baby, chia sẻ trên TED rằng: “Nhiều trắc nghiệm tâm lý đã chứng minh rằng kể cho người khác nghe mục tiêu thường khiến chúng khó thành hiện thực hơn.”[10] Thành thật mà nói thì tôi đã không tin điều này cho lắm. Nhưng khi bạn làm điều đó thì bộ não sẽ trải qua đúng cảm giác hài lòng như khi bạn thực sự hoàn thành được chúng. Và chính điều đó sẽ hại bạn. Nhưng tôi tin rằng đó không phải là toàn bộ bức tranh, có thể lắm chứ?

Tôi xem lại nghiên cứu của Gail Matthews. Theo như nghiên cứu của cô ấy thì những người viết ra mục tiêu của mình và chia sẻ chúng với bạn bè sẽ làm tốt hơn những người giữ bí mật về mục tiêu của họ. Vậy làm thế nào để dung hòa những quan điểm mâu thuẫn này? Bằng cách này đây: Chúng ta chia sẻ mục tiêu, nhưng không phải với tất cả mọi người. Thay vào đó, hãy chia sẻ chúng một cách có chọn lọc với những người bạn luôn ủng hộ chúng ta. Những người hiểu được quá trình thiết lập mục tiêu. Những người sẵn lòng lo lắng cho chúng ta. Những người sẵn lòng chỉ ra lỗi sai của chúng ta. Những người có thể khích lệ và tiếp thêm năng lượng cho chúng ta khi gặp khó khăn.

Ví dụ điển hình chính là hội AA. Charles Duhigg đã nghiên cứu thành công của hội này để phục vụ cho cuốn sách *The Power of*

Habit (tạm dịch: Sức mạnh của thói quen) của mình. Như tôi từng chỉ ra ở Bước 1, niềm tin bản thân có thể trở nên tỉnh táo sẽ là ranh giới giữa thành công và thất bại. Nhưng niềm tin đó được tạo ra bởi một nhóm hỗ trợ vô cùng năng nổ. "Tại một số thời điểm, những người trong hội AA nhìn quanh và nghĩ, *nếu điều đó hiệu quả cho anh ta, thì tôi đoán rằng mình cũng có thể,"* một nhà nghiên cứu kể lại cho Duhigg. "Có một sức mạnh nào đó tiềm ẩn trong các nhóm phụ trợ và việc chia sẻ kinh nghiệm."[11] Duhigg phát triển ý tưởng này bằng cách chỉ ra nhiều ví dụ khác mà trong đó, việc "tham gia vào các nhóm xã hội" sẽ dẫn đến những thay đổi cá nhân. Một người phụ nữ từng so sánh việc tham gia vào nhóm phụ trợ với việc mở nắp hộp Pandora, theo một nghĩa tích cực. Sau khi gia nhập nhóm và nâng cấp niềm tin của mình, cô ấy đã trở nên tốt hơn. "Tôi không thể chịu nổi tình cảnh này thêm được. Tôi phải thay đổi suy nghĩ của mình," cô ấy nói. Duhigg sau đó đã tóm tắt phát hiện của anh ấy như thế này: "Niềm tin sẽ dễ thay đổi hơn nếu nó xảy ra trong một cộng đồng."[12]

Scott, một cựu học viên khác của khóa học, chính là ví dụ hay nhất chứng minh sức mạnh của những người phụ trợ. Sau khi đạt được mục tiêu thành công, anh ấy nói rằng: "Thật tuyệt khi có thể cùng làm điều này với bạn bè, những người đã động viên tôi suốt cuộc hành trình." Và không chỉ có tôi mới là người nhận được lợi ích. "Mà tôi cũng có thể giúp lại họ nữa," Scott nói. Anh ấy và những người bạn của mình chia sẻ một file mục tiêu chung trên Google Sheet và thường xuyên giúp nhau kiểm tra chúng. "Lời khuyên tốt nhất mà tôi có chính là hãy thực hiện mục tiêu cùng những người khác. Đó là cách hiệu quả nhất đối với tôi, khi nhờ người khác đánh giá quá trình của mình và làm điều ngược lại với họ. Hoàn toàn không uổng phí công sức."

Những người phụ trợ phù hợp sẽ đóng vai trò như một cấu trúc hỗ trợ sự thật cần được giải phóng của chúng ta. Họ có thể giúp chúng ta giữ vững niềm tin cũng như ý chí quyết tâm khi gặp khó khăn. Trọng tâm ở đây chính là sự kết hợp giữa một nhóm cộng đồng và niềm tin mà cả cộng đồng đó cùng có. Nếu bao quanh bạn là những kẻ tư duy thiếu hụt, bạn sẽ phải vật lộn nhằm để duy trì động lực khi

theo đuổi mục tiêu. Mặt khác, nếu bạn sống xung quanh những nhà tư duy phong phú, bạn sẽ được tiếp cận với sự khuyến khích, ủng hộ cả về vật chất và tinh thần cũng như các giải pháp, thông tin, và nhiều hơn thế nữa. Sự thay đổi không bất thình lình mà xuất hiện, vì chúng thường là sản phẩm của các cuộc trò chuyện. Khi ở gần những người phù hợp, chúng ta sẽ có thể kết nối các suy nghĩ tốt hơn, từ đó, nghĩ ra những cách tiếp cận vấn đề mới lạ và sáng tạo hơn. Như nhà kinh tế học Enrico Moretti từng nói, "Ở cạnh những người khôn ngoan thường khiến chúng ta khôn khéo, sáng tạo và làm việc hiệu quả hơn. Họ càng khôn ngoan thì ảnh hưởng lên chúng ta càng tích cực hơn."[13]

Mở đầu chương này, tôi đã viện dẫn câu chuyện giữa Tolkien và Lewis. Nhưng vẫn có nhiều ví dụ khác không kém phần sinh động, chẳng hạn như mối quan hệ vừa cạnh tranh vừa bổ trợ giữa Paul McCartney và John Lennon. Mà nếu không nhờ có mối quan hệ kỳ lạ như vậy thì họ cũng sẽ không cùng nhau đạt được nhiều thành tựu như thế.[14]

Loại hình nhóm phụ trợ nào tốt nhất?

Tùy vào mức độ thân thiết mà những nhóm phụ trợ này có muôn hình vạn trạng khác nhau. Dưới đây là một số loại hình nhóm phụ trợ có thể mang lại hiệu quả cho bạn.

Cộng đồng trực tuyến. Tôi vô cùng tự hào về cộng đồng mà các độc giả và thính giả podcast đã giúp tôi xây dựng nên trên trang MichaelHyatt.com. Đó là nguồn thông tin và khích lệ to lớn cho hàng ngàn những doanh nhân và nhà lãnh đạo thành công, bao gồm cả tôi. Thành công tương tự cũng xảy ra với nhóm Facebook mà chúng tôi đã tạo ra cho các học viên khóa học *5 Days to Your Best Year Ever và Free to Focus* cũng như *Platform University.* Những đột phá và biến chuyển mà chúng tôi quan sát thấy hằng tuần trong cuộc sống của từng học viên thực sự rất tuyệt vời. Bất kể mục tiêu đã chọn của bạn là gì thì những nhóm phụ trợ như thế này cũng đều sẽ giúp bạn chạm đến vạch đích thành công.

Các nhóm chạy bộ và tập thể dục. Loại hình thứ hai chính là các lớp tập thể dục hoặc câu lạc bộ chạy bộ. Lúc thực hiện cuộc chạy marathon 21km đầu tiên, tôi tự tập luyện một mình. Nhưng vào những lần thứ hai hay ba thì tôi lại muốn được tham gia vào một nhóm. Thế nên, con gái Meghan của tôi đã thành lập một nhóm marathon vì mục đích từ thiện tại địa phương. Bốn tháng trước khi chính thức chạy, khoảng 30 người bọn tôi dều đặn gặp nhau vào mỗi sáng thứ bảy để tập luyện. Và phần đông các cộng động hay nhóm phụ trợ khác đều sẽ có điểm tương đồng. Và, nếu ở chỗ bạn sống không có nhóm nào như thế này, tại sao bạn không là người tiên phong đi?

Nhóm tham mưu. Những nhóm huấn luyện ngang hàng này đóng vai trò quan trọng trong việc học tập, tiếp nhận ý kiến đóng góp về các vấn đề gặp phải cũng như lắng nghe xem người khác đã vượt qua khó khăn giống bạn hiện tại như thế nào. Những nhóm này sẽ hoạt động hiệu quả nhất khi những người thành công trong nhiều lĩnh vực thoải mái chia sẻ bí quyết của họ. Tôi đã từng tham gia khá nhiều nhóm trong suốt nhiều năm liền và thu lượm được khá nhiều kiến thức hay phục vụ cho mục tiêu cá nhân và nghề nghiệp của mình.

Vòng tròn huấn luyện hoặc cố vấn. Ai cũng cần một người hoa tiêu dẫn đường hết. Do đó, tùy thuộc vào tình hình thực tế mà các cố vấn sẽ gặp trực tiếp hoặc trao đổi qua mạng nhằm chia sẻ kinh nghiệm và bí quyết của họ để tư vấn, truyền cảm hứng và thử thách chúng ta hành động. Hiện tại, tôi cũng đang ở trong một nhóm phụ trợ kiểu này, với tư cách là một người tham gia. Hơn nữa, trong nhiều năm qua, tôi cũng đã thành lập nhiều nhóm cố vấn gắn kết các bạn trẻ lại với nhau, sau đó giúp đỡ họ phát triển và vượt qua trở ngại của bản thân. Gần đây, chúng ta cũng đã lập ra những nhóm phụ trợ theo hình thức này cho cả hai khóa học *5 Days to Your Best Year Ever và Free to Focus.* Ở đó, chúng tôi cùng tập hợp để xóa tan vấn đề, học hỏi các công cụ cũng như hệ thống mới và thử thách những người khác trưởng thành và cải thiện bản thân.

Nhóm đọc sách hoặc học nhóm. Chúng ta có thể học được rất nhiều điều về cuộc sống, đức tin, gia đình và kinh doanh khi tập trung được một nhóm và nghiên cứu sách cùng nhau. Sách sẽ chỉ cho chúng ta lộ trình đúng cần đi cũng như tương tác giữa các thành viên khi trao đổi về sách cũng có thể mang lại hiệu quả.

Nhóm trách nhiệm. Có rất nhiều nhóm trách nhiệm có quy củ rõ ràng như hội AA hay Samson Society[15], nhưng song song với đó, các nhóm này cũng có thể thân mật như Scott và bạn bè của anh ấy. Ý tưởng ở đây chính là, mỗi thành viên phải lên tiếng vì cuộc đời của những người còn lại, xoay quanh một số vấn đề cụ thể, để khuyến khích và thử thách họ khi cần thiết.

Tình bạn thân thiết. Không có thứ gì cao đẹp hơn tình bạn. Mối quan hệ giữa Lewis và Tolkien đã diễn ra trong nhiều năm, và thậm chí là còn gặp trắc trở, nhưng nó vẫn mang lại lợi ích cho cả hai. Bởi tài năng của Tolkien mà Lewis thậm chí còn gửi *The Lord of the Rings* đến Ủy ban trao giải Nobel vì nó xứng đáng được nhận giải Nobel Văn học. Mặc dù không thành công nhưng Lewis vẫn luôn tin tưởng tác phẩm của bạn mình. Và tôi cũng vừa nhận ra điều tương tự ở những người bạn của mình. Chúng ta rất dễ dẹp bạn bè sang một bên để lo cho gia đình hay công việc, nhưng những tình bạn tốt lại giống như cột chống đỡ những khía cạnh khác của cuộc sống. Thế nên, khi một người bạn hiểu được giấc mơ và mục tiêu của bạn, họ sẽ sẵn sàng ủng hộ bạn khi bạn mất phương hướng.

Đừng bỏ lỡ

Các mối quan hệ có chủ ý sẽ giúp chúng ta làm việc hiệu quả, sáng tạo và trở nên hữu ích hơn khi chúng ta chỉ có một mình. Nếu bạn giống tôi thì việc xây dựng những mối quan hệ này sẽ có đôi chút khó khăn. Nhưng nếu thiết lập mối quan hệ với những người thân quen như đồng nghiệp hay người thân trong gia đình thì khó khăn đó đã giảm đi ít nhiều. Và nếu bạn muốn trải nghiệm năm thành công đỉnh cao của chính mình thì đừng bỏ lỡ các mối quan hệ phụ trợ nhé! Chúng có thể mang lại lợi ích cho sự nghiệp và cuộc sống gia đình của bạn theo những cách mà bạn không thể tưởng nổi đâu.

Bước 4

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Kết nối với động lực của bạn

Đầu tiên, hãy xác định những động lực chủ chốt. Tại sao lúc đầu bạn muốn đạt được mục tiêu đó? Tại sao nó quan trọng với bạn? Lấy một cuốn sổ tay hoặc tờ giấy và nhanh liệt kê tất cả các động lực chính ra. Nhưng đừng chỉ liệt kê mà hãy xếp hạng chúng theo tầm quan trọng. Cuối cùng, kết nối với những mục tiêu này cả về trí tuệ lẫn cảm xúc.

2. Làm chủ động lực của bạn

Dưới đây là bốn cách chính để duy trì động lực khi theo đuổi mục tiêu:

► Xác định phần thưởng cho bản thân và học cách dự đoán trước nó. Sau cùng, chính hoạt động sẽ biến thành phần thưởng cho chính nó.

► Nhận thức được rằng tạo lập một thói quen mới cần nhiều hơn vài ba tuần. Con số thậm chí có thể lên đến năm hoặc sáu tháng. Do đó, hãy thiết lập các kỳ vọng của bạn sao cho phù hợp với khoảng thời gian đó.

► Tăng thêm tính hấp dẫn cho quá trình với một ứng dụng điện thoại hoặc chuỗi đánh dấu trên lịch.

► Như Dan Sullivan từng dạy tôi, thì thay vì đánh giá khoảng cách cần đi tiếp, hãy đánh giá những thành quả đã đạt được. Từ đó, xác định giá trị của việc gia tăng thắng lợi.

3. Xây dựng nhóm phụ trợ

Sẽ dễ dàng hơn khi bạn được mục tiêu của mình khi có sự giúp đỡ từ bạn bè. Những mối quan hệ có chủ ý sẽ tặng bạn bốn thành tố quan trọng của thành công gồm: học hỏi, khuyến khích, trách nhiệm

và cạnh tranh. Và dưới đây là bảy kiểu mối quan hệ có chủ đích có thể hỗ trợ bạn theo đuổi mục tiêu:

► Cộng đồng trực tuyến

► Nhóm chạy bộ và tập thể dục

► Nhóm tham mưu

► Vòng tròn huấn luyện và cố vấn

► Nhóm đọc sách và học nhóm

► Nhóm trách nhiệm

► Tình bạn thân thiết

Nếu không thể tìm được một nhóm mà bạn cần thì đừng chờ đợi, hãy là người tiên phong xây dựng nó.

BƯỚC 5BIẾN ƯỚC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Trước khi tiếp tục, tôi muốn tóm tắt hành trình của chúng ta từ đầu đến giờ bởi đã có rất nhiều vấn đề đã được đề cập rồi.

Ở Bước 1, để tạo ra năm thành công đỉnh cao của chính mình, bạn buộc phải nâng cấp niềm tin và theo đuổi các sự thật đã được khai phóng về những điều khả dĩ trong cuộc sống đầu tiên.

Sau đó, ở Bước 2, chúng ta khám phá thêm được sức mạnh của tư duy hồi quy nhằm kết thúc quá khứ, tận dụng sự tiếc nuối để tìm ra những cơ hội mới cũng như lợi ích của lòng biết ơn để nuôi dưỡng tư duy phong phú, phục vụ cho hành trình theo đuổi mục tiêu.

Ở Bước 3, chúng ta đã biết cách thiết kế một tương lai hấp dẫn sử dụng hệ thống SMARTER cho một tập hợp các mục tiêu thành tựu và thói quen, đồng thời, chúng ta cũng đã hiểu lý do tại sau năm thành công đỉnh cao phải nằm ngoài Vùng An toàn.

Sau đó, ở Bước 4, chúng ta chuyển sang chủ đề về sức mạnh của các động lực tự sinh cũng như sự đồng hành của bạn bè đóng vai trò quan trọng thế nào khi gặp khó khăn.

Và bây giờ, ở Bước 5 này, chúng ta sẽ nói về việc biến giấc mơ thành hiện thực. Không chỉ đơn giản là lập kế hoạch mà nó còn buộc bạn phải hành động để thực hiện mục tiêu một cách toàn diện.

13Hành trình gồm rất nhiều bước

Những điều tuyệt diệu không diễn ra một mình, mà nó là sự tiếp nối của rất nhiều những điều nhỏ nhặt đi cùng với nhau.

VINCENT VAN GOGH, *trích từ bức thư gửi em trai Theo*

Tại thời điểm mới bắt đầu Nội chiến, có rất ít người đạt được sự nghiệp quân sự lẫy lừng như Đại tướng George B. McClellan. Chuỗi những chiến thắng thuở đầu không chỉ đem lại cho ông biệt danh "Napoleon Trẻ tuổi" mà còn giúp ông nhận được sự chú ý của các nhà lãnh đạo ở Washington. Sau đó, Abraham Lincoln đã đề bạt ông thành tướng chỉ huy Binh đoàn Potomac, rồi sau đó, là tổng tư lệnh Quân đội Liên minh.

Miền Bắc vô cùng vui sướng khi có một vị lãnh đạo như McClellan. Phỏng theo tờ *Philadelphia Inquirer* khi bàn về tin bổ nhiệm của ông, "Quân đội... dưới trướng của McClellan sẽ bất khả chiến bại."[1] Nhưng ủng hộ nhiệt thành đó không kéo dài được bao lâu. Vị tướng chỉ huy mới nhanh chóng tiến hành huấn luyện quân lính nhưng khi thời điểm tấn công quân địch đã đến thì ông lại dè chừng. Trong suốt thời gian "án binh bất động" đó, McClellan liên tục tổ chức và chuẩn bị quân đội. Vì theo ông, quân lính chưa bao giờ thực sự sẵn sàng. Như Stephen Sears - người viết tiểu sử của McClellan, đồng thời là một nhà sử học, đã từng ghi lại rằng McClellan đã trải qua một sự "cẩn trọng đến ám ảnh", kể cả khi ông ấy có lợi thế vượt trội so với kẻ thù. Tất cả việc lên kế hoạch lẫn chuẩn bị quá lâu như vậy đồng nghĩa với việc hành động quá ít và quá trễ.

Sự thất bại trong việc ngăn chặn đội quân của Tướng Robert E. Lee tại Antietam xuất phát trực tiếp từ sự chần chừ của McClellan. "So với quân địch chưa bằng một nửa quân số của mình, George McClellan lại muốn né tránh thua thiệt hơn là chiến thắng," Sears

nói. "Thậm chí ông ấy cũng không dám thay đổi thế trận về sau nữa."[2] McClellan tự bảo vệ chính mình khi ông ấy có thể tiến lên phía trước. Thậm chí, Lincoln đã từng gửi thư đến McClellan rằng: "Nếu ông không muốn sử dụng quân đội thì phiền lòng cho tôi mượn một thời gian."

Một phần vấn đề của McClellan nằm ở chỗ, ông ấy đánh giá quá cao quy mô của kẻ thù. Quân địch càng làm thoái chí ông ấy bao nhiêu thì sự tự tin trên chiến trường của ông cũng giảm đi bấy nhiêu. Cuối cùng, ông đánh mất sự tin tưởng của Lincoln, lãng phí cơ hội của mình, kéo dài cuộc chiến và hy sinh mạng sống của hàng chục ngàn quân lính ở cả hai bên chiến trận. Trường hợp của McClellan minh chứng rõ cho một vấn đề lớn khi trải nghiệm năm thành công đỉnh cao: Đặt mục tiêu chỉ là một nửa những việc cần làm. Nửa còn lại nằm ở việc dứt khoát hành động.

Nghệ thuật bắt đầu

Tôi thường xuyên gặp rất nhiều người sa lầy trọng việc lập kế hoạch và chuẩn bị. Họ muốn tung ra một sản phẩm mới, tìm một công việc khác, viết cuốn sách đầu tiên – nhưng dường như họ không thể bắt đầu. Giống như McClellan, họ cảm thấy không chắc chắn và chưa sẵn sàng. Thế nên, họ dành thời gian để mơ mộng, nghiên cứu và lập kế hoạch. Đừng hiểu sai ý tôi nhé! Những kế hoạch hành động chi tiết đương nhiên rất tuyệt, như khi bạn thiết kế tàu ngầm hạt nhân ấy. Nhưng đối với hầu hết các mục tiêu mà bạn và tôi sẽ thiết lập nên, thì trái lại, lập kế hoạch chi tiết quá sẽ dễ trở thành cách hay để trì hoãn. Lập kế hoạch dễ dàng hơn hành động rất, rất nhiều.

Ở giai đoạn này của cuộc chơi, khía cạnh quan trọng nhất để biến ước mơ thành hiện thực chính là thực hành nghệ thuật bắt đầu. Bạn không cần phải nhìn thấy điểm cuối ngay từ đầu. Mà trên thực tế, bạn sẽ không thể nếu mục tiêu của bạn đủ lớn. Và một tin tốt chính là bạn không cần phải làm thế. Tất cả những gì cần phải thấy rõ chính là bước tiếp theo. Bất kỳ mục tiêu nào cũng đều chỉ có một nhiệm vụ cần làm vào một lúc thôi. Nhưng, như McClellan, khi chúng ta để nhiệm vụ đó choáng hết tâm trí mình thì nó có thể khiến

chúng ta cảm thấy thiếu quyết đoán, chán nản và thậm chí là hoảng loạn.

Vậy thì làm gì đây?

Làm nhiệm vụ dễ nhất trước

Nhiều năm trước, tôi từng nghe một diễn giả khích lệ khán giả của ông ấy "ăn con ếch đó". Câu nói này có lịch sử khá lâu rồi. Và nó cũng có thể hữu dụng theo cách riêng như thế này đây: Hãy ngừng trì hoãn và làm ngay điều mà chúng ta đang sợ. Một khi làm được điều đó, những thứ khác sẽ dễ hơn rất nhiều. Mặc dù thực hiện được điều này sẽ hiệu quả trong việc loại bỏ trì hoãn, nó cũng có thể gây hại đến các mục tiêu và dự án lớn của chúng ta. Thế nên, thay vào đó, chúng ta nên xử lý những nhiệm vụ dễ trước.

Tôi đã làm điều tương tự với kha khá số sách mà mình từng viết. Bắt đầu với nhiệm vụ dễ nhất trước, tôi viết trang tiêu đề, lời đề tặng và mục lục. Sau đó, lựa chọn chương dễ nhất và viết nó trước. Viết cả một cuốn sách thì khá gian lao nhưng bắt đầu từng chương một, đặc biệt là khi nó là chương dễ nhất lại hoàn toàn khả thi. Khi tung ra một sản phẩm mới hay xây dựng khóa học mới hoặc theo đuổi một mục tiêu lớn thì tôi đều làm tương tự.

Trong khi chúng ta nên đặt mục tiêu nằm ở Vùng Bất tiện thì cách tốt nhất để thực hiện mục tiêu đó vẫn nên là bắt đầu với một nhiệm vụ trong Vùng An toàn trước. Có ít nhất ba lý do khiến chúng ta nên làm như thế, đầu tiên chính là đà chuyển động. Bước đầu tiên của mỗi mục tiêu thường rất khó khăn, nhưng nếu gỡ rối với những bước dễ nhất trước, chúng ta có thể hạ ngưỡng giới hạn xuống để hành động. Đây là cách bạn lừa bộ não để bắt đầu.

Lý do thứ hai, *cảm xúc*. Đạt được một số thắng lợi nhanh chóng có thể thúc đẩy tâm trạng của bạn. Dựa theo hai nhà nghiên cứu Francesca Gino và Bradley Staats thì "Hoàn thành các nhiệm vụ dễ trước mắt thực ra lại cải thiện khả năng đương đầu với những việc khó khăn và quan trọng khác. Bộ não sẽ sản sinh dopamine khi bạn chinh phục thành công mục tiêu. Và do đó, dopamine sẽ cải thiện

sự chú ý, trí nhớ cũng như động lực ở bạn, thậm chí đạt được một mục tiêu nhỏ có thể mang lại hiệu quả tích cực để thúc đẩy bạn làm việc chăm chỉ hơn."[4] Đó chính xác là những gì tôi đã trải qua. Mức độ hào hứng tăng liên tục mỗi khi tôi làm việc, và điều tương tự cũng diễn ra với sự tự tin của bản thân tôi.

Thứ ba, năng lượng thúc đẩy. Bắt đầu và cảm thấy tín hiệu tốt về quá trình tiến bộ của bản thân đồng nghĩa rằng bạn sẽ dễ dàng tạo ra năng lượng thúc đẩy – giống như cách tôi đã làm khi viết bản thảo. Gino và Staats nói rằng gạch bỏ từng nhiệm vụ đã hoàn thành ra khỏi danh sách giải phóng cả năng lượng cảm xúc và tinh thần để tập trung cho các kế hoạch khác. Lúc đó, bạn có thể sẽ nhận ra rằng những nhiệm vụ khó khăn nay đã trở nên đơn giản hơn nhiều. Vế ngược lại cũng hoàn toàn đúng. Khi bạn bắt đầu với những kế hoạch khó khăn nhất trước, năng lượng tinh thần và cảm xúc của bạn sẽ bị hút cạn. Thế nên bây giờ bạn lại thụt lùi và vẫn còn giậm chân với rất nhiều những việc nhỏ nhặt chưa đạt được trên danh sách cần làm. Bỗng nhiên, những nhiệm vụ đơn giản lại trở nên quá khó khăn. Làm như vậy sẽ giết chết năng lượng thúc đẩy của bạn. Bản thân bạn khi đó sẽ nhụt chí và toàn bộ mục tiêu chỉ như "muối bỏ bể". Hoàn toàn giống tôi khi đi tập thể hình khi huấn luyện viên của tôi nói rằng hãy ra nằm ghế đẩy tạ và đẩy 150 pound mà không được khởi động. Điều này nghe thật ngu ngốc. Bạn cần phải khởi động cơ trước mà. Bước kế tiếp trong Vùng An toàn nên là như vậy.

Hãy lấy ví dụ về việc rèn luyện sức khỏe. Giả dụ rằng bạn đã thiết lập mục tiêu chạy marathon 21km trong năm nay. Mục tiêu này nằm trong Vùng Bất tiện và bạn không biết chắc làm thế nào để đạt được nó. Có lẽ bạn từng tham gia một thử thách như thế và thất bại. Nhưng đừng sợ rằng mơ ước quá lớn sẽ giết chết chính nó. Thay vì lo lắng không biết bằng cách nào để thành công thì hãy bắt đầu từ việc dễ nhất – như thuê một huấn luyện viên chẳng hạn.

a21

Những mục tiêu lớn vốn luôn khó khăn. Nếu không cẩn trọng, bạn sẽ để nó giết chết nghị lực của mình. Vậy giải pháp ở đâu?

Đặt mục tiêu trong Vùng Bất tiện nhưng chia nhỏ ra thành từng bước nhỏ trong Vùng An toàn.

Nếu bạn đang muốn tìm thực hiện từng nhiệm vụ riêng lẻ thì về cơ bản, hãy đặt yêu cầu thấp xuống một chút để bạn có thể dễ dàng vượt qua. Một khi nhiệm vụ đã xong, bạn có thể đặt một nhiệm vụ khác. Tôi không quan tâm mục tiêu lớn đến nhường nào nhưng bạn sẽ chinh phục được nó nếu bạn hoàn thành từng bước một. Các mẫu thiết lập mục tiêu cuối sách đã chừa sẵn chỗ để bạn chia nhỏ các mục tiêu lớn ra thành nhiều bước nhỏ rồi đấy.

Vậy sẽ thế nào nếu bạn không chắc về bước kế tiếp? Đừng đổ mồ hôi hột. Cứ thử làm điều gì đó và đừng ngại mắc sai lầm. Mục tiêu có thể hơi mạo hiểm nhưng hành động kế tiếp thì không. Bạn chỉ đang thử sức thôi. Nếu nó không hiệu quả thì thử một phương án khác. Chẳng hạn với nhiệm vụ chạy marathon ở trên đi. Nếu không thuê được huấn luyện viên nào thì thế này, hãy đăng lên Facebook xem bạn bè có giúp được gì không. Có thể đâu đó có một câu lạc bộ chạy và bạn có thể tham gia cùng. Bất kể tình huống xảy ra thế nào, cứ thử đi đã, và nếu bị kẹt lại thì thử một ý khác. Đôi lúc bạn cần phải thử qua nhiều cách trước khi tìm ra giải pháp chính xác.

Tìm kiếm trợ giúp từ bên ngoài

Đôi khi chúng ta không thể bước tiếp được vì không biết bản thân có những lựa chọn nào hoặc cần những gì để tiến bộ theo cách chúng ta muốn. Nhưng tin tốt chính là, đối với phần lớn những mục tiêu chúng ta muốn đạt được thì sẽ luôn có một ai khác biết cách đến đó – hoặc ít nhất là có dự cảm tốt hơn bạn. Có thể đó là một người bạn, cộng sự đáng tin cậy hoặc một chuyên gia. Tóm lại, bạn không phải bắt đầu một cách trầy trật đâu.

Một vài năm về trước, tôi đã thực sự khổ sở với việc luyện tập thể lực. Tôi đã chạy marathon nhiều năm liền nhưng nâng đẩy tạ thì khó khăn gấp bội. Trước kia tôi đã từng tập thể lực rồi nhưng ở giai đoạn này của cuộc đời, tôi không thể tiến thêm được bước nào. Thậm chí còn không tạo ra đủ động lực để bắt đầu. “Mình đang bị kẹt,” tôi đem chuyện này kể với một người bạn. “Mình đã cố đặt mục

tiêu này rất nhiều năm rồi nhưng vẫn không có tiến triển gì." Và cậu ấy đáp rằng: "Này anh bạn, cậu có thể nhờ vào một nguồn lực bên ngoài mà. Gọi cho huấn luyện viên ngay đi." Tôi thật sự muốn tát ngay vào trán mình vì giải pháp này quá hiển nhiên nhưng tôi lại chưa bao giờ nghĩ đến nó. Đáng lý ra tôi phải nghĩ ra sớm hơn. Trước kia, khi quyết định học nhiếp ảnh thì tôi đã tìm ra một khóa học. Khi muốn học guitar, tôi thuê một giáo viên dạy guitar. Khi muốn đi câu cá bằng ruồi nhân tạo, tôi tìm một người hướng dẫn. Không có khác biệt nào ở đây cả. Sau khi nói chuyện với bạn xong thì tôi đã thuê một huấn luyện viên và luyện tập mỗi tuần ba lần. Đột nhiên tôi có động lực và bắt đầu gặt hái những kết quả tích cực.

Những nguồn lực từ bên ngoài hầu như lúc nào cũng hữu ích trong việc xác định bước kế tiếp và tiến dần đến thành công. Và, sự trợ giúp từ bên ngoài có thể đến dưới nhiều hình thức khác nhau. Không bắt buộc đó phải là một huấn luyện viên chuyên nghiệp, bởi sách vở, báo chí hay podcast cũng có thể giúp bạn. Đó cũng có thể là bạn bè hoặc ai đó ở nhà thờ. Bất kể nguồn lực đó là gì thì tôi dám tin chắc rằng bạn sẽ tìm được sự trợ giúp mình cần để vượt qua khó khăn và hành động.

Nếu bạn không biết làm sao để thay đổi tình hình cuộc hôn nhân của mình hay xây dựng một công ty mới hoặc viết sách hay tái thiết mối quan hệ không mấy tốt đẹp với con cái thì tôi có tin vui muốn báo bạn. Một ai đó ngoài kia có thể đã từng trải qua những chuyện tương tự. Thậm chí nếu không hoàn toàn giống thì họ cũng có thể giúp đỡ được. Sẽ có một người biết bạn cần phải làm gì nếu bạn không biết. Thậm chí bạn còn thể google để biết ai có thể giúp bạn đi tiếp nữa mà.

Quyết tâm hành động

Cho dù bạn tự xác định bước đi tiếp theo hay phải nhờ vào sự trợ giúp bên ngoài thì bạn vẫn cần phải lên kế hoạch và quyết tâm hành động. Nếu bạn không đưa chúng lên lịch hoặc danh sách công việc cần làm thì nó sẽ không bao giờ xảy ra. Bạn sẽ không bao giờ có thời gian thừa trong ngày để hoàn thành mục tiêu. Bạn cần phải

dành thời gian riêng cho nó. Bạn cần phải ưu tiên và thực hiện nó, giống như một cuộc hẹn với người khác mà bạn cần phải đúng giờ.

Giữa câu “Tôi sẽ cố biến nó thành hiện thực” và “Tôi sẽ biến nó thành hiện thực” khác biệt rất lớn. Câu đầu tiên tương tự như thế này: “Tôi sẽ thử xem sao. Nếu có hiệu quả thì quá tuyệt. Nhưng cho đến khi thấy được thành quả cuối cùng thì tôi sẽ không quyết tâm hoàn toàn đâu.”

Vấn đề nằm ở chỗ, nếu bạn không quyết tâm hoàn toàn thì mục tiêu sẽ không bao giờ thành hiện thực. Trên thực tế, các nhà nghiên cứu đã chỉ ra rằng khi chúng ta tạo nên các kế hoạch dự phòng thì chúng ta có thể giảm đi cơ hội đạt được mục tiêu ban đầu. Sự hiện diện của Kế hoạch B có thể làm suy yếu Kế hoạch A. Tại sao chứ? Tại vì chúng ta sẽ chia nhỏ năng lượng của mình cho kế hoạch dự phòng, hoặc chuyển hướng qua kế hoạch dự phòng quá sớm.[5]

Vận động viên leo núi người Scotland W. H. Murray từng nói thế này: “Cho đến khi một người đủ quyết tâm thì mọi sự chần chừ, thoái lui đều trở nên vô hiệu. Xét qua tất cả các thành tựu có thể đạt được khi sáng tạo và tiên phong đi đầu thì chỉ có một sự thật cốt yếu rằng ngay tại khoảnh khắc một người hoàn toàn quyết tâm, thì tạo hóa sẽ xoay chuyển. Hàng loạt những điều mà nếu làm khác đi thì sẽ không bao giờ xuất hiện để giúp họ. Một chuỗi các sự kiện sẽ phát sinh từ quyết định của họ, thuận theo mong ước của họ thông qua những biến cố, những cuộc gặp gỡ, hỗ trợ vật chất mà không ai có thể mơ tưởng và lý giải được.”[6]

Phần còn lại cần làm

Đại tướng McClellan hẳn rất chắc chắn rằng mục tiêu của ông rất quan trọng. “Chúa đã giao cho tôi trọng trách lớn,” ông nói khi nhậm chức tướng chỉ huy Binh đoàn Potomac. “Kiếp trước của tôi dường như đã vô tình định sẵn cái kết viên mãn này.”[7] Thế nhưng rồi ông lại giậm chân tại chỗ.

Một vị tướng khác của Hoa Kỳ có cùng cảm nhận về số phận như vậy, đó chính là Đại tướng George S. Patton. Từ khi còn nhỏ tuổi, ông đã bắt đầu mơ tưởng những điều tuyệt vời khi ngồi được vào chức tướng chỉ huy quân đội. Ông sinh ra trong một gia đình có truyền thống quân đội, và có tài cưỡi ngựa cũng xuất chúng cũng như khả năng thể thao điêu luyện, trong đó có thuật chơi kiếm. Giống như McClellan, sự nghiệp của ông thăng tiến nhanh chóng khi tuổi đời còn trẻ. Patton tham gia Thế chiến thứ nhất với vai trò đội trưởng và khi thế chiến kết thúc, ông đã leo lên được chức trung tá. Là một người lính tiên phong trong cỗ xe tăng, ông nổi tiếng vì dám hiên ngang đi đầu lữ đoàn hoặc thậm chí trèo lên đầu cỗ xe tăng để truyền cảm hứng cho quân lính. “George sẽ dẫn đầu đơn vị cảm tử tiến lên,” chỉ huy của ông, Tướng George C. Marshall kể lại.[8]

Năm 1942, Marshall chọn Patton làm người lãnh đạo Chiến dịch Torch, cuộc xâm chiếm khu vực Bắc Phi đang bị quân trục chiếm đóng. Patton cũng đối mặt với tất cả những giới hạn mà McClellan gặp phải. Ngay sau khi tiếp nhận vị trí mới, ông phát hiện ra binh lực và nguồn nhu yếu phẩm thiếu thốn trăm bề. Thay vì xem đó như một cái cớ để án binh bất động, Patton chỉ huy và biến đội quân yếu ớt của mình trở thành những người lính tinh nhuệ nhất. Và ông đã làm thay đổi lịch sử nước Mỹ. “Dường như cả cuộc đời tôi chỉ chờ có giây phút này,” ông viết lại vài dòng trước khi đáp xuống Bắc Phi. “Nếu tôi hy sinh, những người còn lại sẽ biết lo cho bản thân mình.”[9]

Và ông đã thành công. Chiến lược của ông như thế này: “Chúng ta tấn công và tấn công cho đến khi cạn kiệt sức lực, và rồi lại tấn công tiếp,” ông nói với quân lính của mình.10 Quyết tâm hành động đó đã tạo nên sự khác biệt. Patton ghi lên trang sử vàng tại Bắc Phi và sau đó là Sicily. Sau cuộc xâm lược Normandy, Patton đã chỉ huy quân lính vượt 600 dặm xuyên qua châu Âu và giải phóng nước Đức khỏi quân Phát xít vào năm 1945.

Một mục tiêu lớn thôi là chưa đủ. Nếu bạn muốn đạt được năm thành công đỉnh cao, bạn phải hành động. Và như chúng ta sắp

theo dõi trong chương kế tiếp đây thì bạn có thể kích hoạt hành động đó với phương pháp lên kế hoạch đúng đắn.

14Bạn có thể kích hoạt thành công

Nếu đam mê đã thúc đẩy bạn thì hãy để động lực nắm giữ dây cương.

BENJAMIN FRANKLIN

Tôi từng muốn thiết lập mục tiêu thói quen tập thể dục 30 phút mỗi 6 giờ sáng từ thứ Hai đến thứ Sáu. Nhưng chỉ có duy nhất một vấn đề thôi. Tôi dường như không thể duy trì được nó. Nếu bạn từng thất bại trong việc hoàn thành một mục tiêu cho năm mới thì hẳn bạn sẽ hiểu được. Tôi bắt đầu một tuần mới khá tốt. Tôi sẽ tập thể dục vào sáng thứ Hai rồi lặp lại vào sáng thứ Ba. Nhưng đến thứ Tư, tôi lại bị chiếc giường cám dỗ - và thường là tôi sẽ ngủ quên luôn. Rõ ràng là tôi cần phải thay đổi một thứ gì đó để thành công. Đó là khi tôi quyết định tập trung chuẩn bị quần áo tập vào tối hôm trước thay vì chú tâm đơn thuần vào chỉ mỗi mục tiêu. Đơn giản đến mức lố bịch nhưng chính hành động đó lại khiến tôi nỗ lực hết mình để hình thành thói quen tập thể dục đó.

Gần đây tôi mới phát hiện ra chính mình đang sử dụng một phiên bản của thứ mà các nhà nghiên cứu về thành tựu gọi là ý định thực hiện. Và tôi đặt tên cho nó là Activation TriggersTM (Kích hoạt hành động). Chúng là những mệnh đề hoặc hành động đơn giản hợp lý hóa quá trình hoàn thành mục tiêu. Bằng cách nào à? Bằng cách dự đoán bất kỳ sự việc bất ngờ hoặc chướng ngại vật nào mà bản thân có thể gặp phải, chúng ta sẽ có thể đưa ra những phản ứng mong muốn. Thay vì phụ thuộc vào quyết định được đưa ra tại thời điểm đó (khi mà các nguồn lực tinh thần và cảm xúc có thể đang ở mức thấp nhất) thì Activation Triggers sẽ chặn trước các quyết định của chúng ta.

Bởi vì chúng có khả năng hóa giải được các sự việc bất ngờ xảy đến trong tương lai nên chúng ta có sử dụng các mệnh đề có cấu trúc đơn giản như nếu/thì hoặc khi/thì. Và chúng thực sự có hiệu quả, như nhà tâm lý học xã hội Heidi Grant Halvorson từng nói: “Bởi vì các sự việc bất ngờ này gắn kết mật thiết với hệ thống dây thần kinh của chúng ta... Khi một người xác định chính xác khi nào, ở đâu và bằng cách nào họ hoàn thành được mục tiêu thì một liên kết với bộ não sẽ được hình thành thông qua một tình huống hay gợi ý cụ thể (‘Nếu hoặc khi x xảy ra’) và phản ứng nên có (‘thì tôi sẽ làm việc y’). Theo cách này, họ sẽ thiết lập được những kích thích mạnh mẽ để hành động.”[1]

Kiểu lập kế hoạch này sẽ san phẳng những khó khăn chúng ta trải qua khi cố gắng duy trì động lực của bản thân. Như các nhà nghiên cứu Thomas Webb và Pashal Sheeran từng chỉ ra thì việc sử dụng Activation Triggers sẽ cho phép chúng ta “liên tục sẵn sàng” để hành động. “Các bằng chứng chứng minh rằng... các phản ứng được xây dựng theo mô hình *nếu-thì* sẽ diễn ra ngay lập tức, hiệu quả hơn cũng như ít cần các ý định có ý thức hơn,” họ báo cáo lại. Dựa theo hơn 200 nghiên cứu trên hàng ngàn đối tượng tham gia thì mô hình *nếu-thì* tăng khả năng thành công của người sử dụng lên ba lần so với những người không áp dụng bước này.[3]

"Activation Triggers sẽ chặn trước các quyết định của chúng ta."

a22

Thật khó để đạt được tiến bộ trong khi chúng ta cứ đi theo lối mòn. Nhưng Activation Triggers có thể giúp chúng ta giải quyết được vấn đề này và hình thành nên những hành vi tốt hơn hỗ trợ cho quá trình thực hiện mục tiêu.

Vậy làm thế nào để tận dụng lợi thế này cho bản thân? Hãy sử dụng Activation Triggers để đạt được mục tiêu thông qua bốn giai đoạn sau:

Giai đoạn 1: Chọn ra Best Triggers

Bạn đã đặt xong mục tiêu áp dụng tiêu chuẩn SMARTER rồi. Giờ chỉ còn cần phải xác định những kích hoạt hiệu quả nhất nhằm đạt được mục tiêu thôi. Hãy đảm bảo rằng Activation Triggers mà bạn đã chọn phải dễ thực hiện hơn mục tiêu thực. Đó chính là trọng điểm: lợi dụng những điều dễ dàng để hoàn thành thứ khó khăn nhất.

Sau khi đã nghĩ ra một danh sách những kích hoạt khả dĩ nhất (từ hai đến ba kích hoạt), hãy chọn ra kích hoạt mà bạn cho rằng nó sẽ giúp bạn thành công. Dưới đây là một vài Activation Triggers mà tôi đã từng hoặc đang sử dụng:

• Lập trình để các bóng đèn tại cơ quan tự động tắt vào lúc 6 giờ tối để tôi có thể hoàn thành mục tiêu dẹp công việc sang một bên vào trước lúc 6 giờ.

• Nhờ trợ lý tự động đặt chỗ ăn tối cho tôi vào 6 giờ tối thứ Sáu hằng tuần để tôi có thể hoàn thành mục tiêu hẹn hò với vợ mỗi tuần.

• Thiết lập macro tự động tắt hết các chương trình và chỉ mở những chương trình tôi cần trong thời gian yên tĩnh để tôi có thể hoàn thành mục tiêu bắt đầu một ngày mới bằng việc cầu nguyện, đọc Kinh thánh và sám hối.

• Thuê một huấn luyện viên thể hình để hỗ trợ tôi tập luyện, nhờ đó tôi có thể hoàn thành mục tiêu rèn luyện thể lực vào mỗi thứ Hai, Tư và Sáu.

• Loại bỏ tất cả các đồ ăn đã chế biến sẵn khỏi tủ lạnh và tủ chứa để tôi có thể hoàn thành mục tiêu ăn thực phẩm sạch, nguyên chất và hữu cơ.

• Nhờ trợ lý đặt hẹn trước để phỏng vấn các tác giả, nhờ đó tôi có thể hoàn thành mục tiêu đọc mỗi tuần một cuốn sách.

• Thiết lập một khoản tiền gửi tự động vào tài khoản tiết kiệm để tôi có thể hoàn thành mục tiêu tiết kiệm một khoản tiền nhất định.

• Mang theo laptop ra ngoài để ngăn tôi không dùng máy tại nhà vào buổi tối, nhờ đó tôi có thể hoàn thành mục tiêu dành ra nhiều thời gian cho Giai đoạn nghỉ ngơi hơn.

Hy vọng là những điều này có thể giúp bạn kích hoạt thành công. Tuy nhiên, các kích hoạt của bạn sẽ rất khác biệt so với của tôi nhưng điểm quan trọng là phải xác định và thiết lập chúng vào cuộc sống riêng của bạn.

Giai đoạn 2: Tối ưu hóa Activation Triggers của bạn

Một phần quan trọng trong quá trình Activation Triggers chính là phải nghĩ rằng sức mạnh ở bạn đang lên đến đỉnh điểm thay vì dựa vào ý chí của bản thân khi bạn không thực sự như thế. Nếu ghi nhớ điều này trong đầu, bạn có thể tối ưu hóa các kích hoạt để thúc đẩy thành công hơn nữa. Hãy lưu ý trong các ví dụ tôi đề cập ở trên cách mà bản thân tôi kiểm soát hết mức có thể các kích hoạt đã đặt ra bằng cách sử dụng các biện pháp loại bỏ, tự động hóa và ủy thác. Chẳng hạn như:

• Tôi loại bỏ những cám dỗ có thể khiến mình lùi bước. Tôi loại bỏ hết số đồ ăn đã qua chế biến trong bếp. Tôi mang theo laptop ra khỏi nhà.

• Tôi sử dụng công nghệ để tự động hóa Activation Trigger. Tôi thiết lập macro tự động để tạo lập khoảng thời gian yên tĩnh cho bản thân. Tôi lập trình đèn chiếu sáng tại cơ quan. Tôi thiết lập một khoản tiền tự động chuyển vào tài khoản tiết kiệm.

• Tôi ủy thác một phần trách nhiệm cho trợ lý. Anh ấy đã giúp tôi đặt bàn ăn tối cũng như hẹn phỏng vấn sách với các tác giả.

Bằng cách kiểm soát các kích hoạt đã đặt ra, bạn sẽ không còn phải tự lực cánh sinh trong thời điểm hiện tại nữa. Vì bạn đã xác định trước các sự việc bất ngờ (chẳng hạn như ham muốn làm việc quá khuya hay quên mất đặt bàn ăn) và đã biết cách xử lý chúng trước. Khi sự việc xảy ra, bạn đã hoàn toàn kiểm soát được tình huống.

Giai đoạn 3: Dự đoán trước các trở ngại và xác định hướng phản ứng

Ngay cả khi bạn đã có đủ Activation Triggers thì bạn vẫn có thể nản chí nếu không xác định rõ những trở ngại tiềm ẩn cũng như vạch ra hướng giải quyết chúng. Chẳng hạn, tôi có thói quen rời cơ quan trước 6 giờ tối. Nhưng mục tiêu này có thể dễ dàng bị gián đoạn bởi một cuộc điện thoại hoặc ai đó ghé thăm vào phút cuối. Điều quan trọng là phải nhận định trước cách giải quyết những sự việc bất ngờ này. Dưới đây là một vài hướng phản ứng của tôi:

• Nếu có một cuộc điện thoại sau 5 giờ 45 phút thì tôi sẽ chuyển sang chế độ trả lời tự động.

• Nếu một nhân viên muốn tranh thủ bàn chuyện công việc khi tôi rời cơ quan, tôi sẽ nói ràng mình sẵn lòng nói chuyện vào ngày mai.

• Nếu phải tham dự một cuộc họp vào lúc 5 giờ chiều, thì tôi sẽ báo trước cho người tổ chức biết rằng tôi sẽ rời đi vào lúc 5 giờ 55 phút.

• Khi một email quan trọng được gửi đến, tôi sẽ phản hồi trước 5 giờ 30 phút và sẽ không kiểm tra email đó sau 5 giờ 45 phút chiều.

Kiểu lập kế hoạch nếu/thì này sẽ thay thế một quyết định tại-thời-điểm-đó bằng một gợi ý đã định sẵn từ trước. “Khi mọi người đã hình thành được ý định thực hiện thì họ sẽ có thể hành động [một cách tự động] mà không cần phải cân nhắc thời gian và cách thức hành động,” theo lời hai nhà lý luận mục tiêu Peter M. Gollwitzer và Gabriele Oettingen.[4] Thế là công việc nặng nhọc đã tạm xong.

Giai đoạn 4: Thử nghiệm đến khi bạn thành công

Đây chính là chìa khóa để thành công. Bởi vì bạn sẽ gặp phải những thất bại, đặc biệt là nếu bạn không quá xuất sắc. Như khi tôi dạy trong khóa học *5 Days to Your Best Year Ever,* khi bạn đâm đầu vào tường thì cũng chính là lúc nên đổi chiều hành động. Mục tiêu của bạn là thứ vô cùng thiêng liêng nhưng chiến lược thực hiện thì

không hẳn. Nên gặp khó khăn thì đừng từ bỏ mục tiêu, chỉ cần thay đổi hướng tiếp cận mà thôi.

Điều này đồng nghĩa rằng hãy liên tục thay đổi Activation Triggers cho đến khi chúng phù hợp với bạn. Đôi khi, tất cả những gì cần làm chỉ là một chút tinh chỉnh nhỏ. Chẳng hạn, khi tôi lần đầu thiết lập mục tiêu dành ra nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn buổi tối thì tôi chỉ đơn giản cho rằng cứ tắt laptop và rời phòng làm việc là được.

Nhưng điều đó chỉ mang lại hiệu quả trong vài ngày rồi sau đó tôi lén mở máy tính và lên mạng xã hội. Bằng cách mang laptop đến văn phòng, tôi đã giải quyết đước vấn đề.

Mặc kệ mục tiêu của bạn ra sao, mẹo đơn giản chính là suy nghĩ thấu đáo về những sự việc hay trở ngại ngăn cản bạn đạt mục tiêu. Một khi đã thấu hiểu những khó khăn đó, bạn có thể dự trù các phản ứng trước khi nó chính thức xảy ra. Bạn sẽ cần một chút trí tưởng tượng để nghĩ về những trở ngại tiềm ẩn này, nhưng rất đáng bỏ công sức ra làm. Khi bạn áp dụng phương pháp này vài lần, nó sẽ trở thành bản năng thứ hai của bạn.

15Đánh giá mục tiêu

Lặp lại và đánh giá những thứ tốt đẹp hai đến ba lần là điều nên làm.

PLATO, *Gorgias*

Người ta nhớ đến tướng “Jimmy” Doolittle nhất thông qua cuộc đột kích ném bom táo bạo trên bầu trời Tokyo chỉ bốn tháng sau cuộc tấn công bất ngờ vào Trân Châu Cảng, nhưng đóng góp vĩ đại nhất của ông dành cho ngành hàng không đã diễn ra rất nhiều năm về trước rồi.

Vào năm 1922, ông trở thành phi công đầu tiên bay vòng quanh đất nước trong vòng chưa đầy 24 giờ đồng hồ. Ông dự định sẽ bay dưới ánh sáng của Mặt trăng nhưng không may là bão lớn xảy ra khiến ông phải bay hàng giờ đồng hồ trong tối mịt. May mắn thay, trên máy bay có cài đặt một thiết bị đặc biệt giúp điều chỉnh độ rẽ với độ nghiêng cánh để phi công không bị trượt. “Mặc dù tôi đã bay gần 5 năm ròng chỉ với linh tính mách bảo và xem như cũng đã gặt hái được một số kỹ năng, thì chuyến bay đặc biệt này đã khiến tôi tin tưởng sâu sắc vào những thiết bị cảnh báo thời tiết xấu.” Bay với các công cụ hỗ trợ vào thời điểm đó còn khá mới và hiếm, nhưng nếu không có thiết bị trên thì ông sẽ buộc phải nhảy dù hoặc chỉ trông chờ may mắn sẽ gõ cửa, như nhiều phi công khác phải làm.

Nhưng vẫn còn có một cách khác hay hơn nhiều. “Thiết kế máy, công cụ điều hướng cũng như thông tin vô tuyến đã có nhiều tiến bộ. Nếu những thành tựu khoa học này hợp nhất, tôi tin rằng con người có thể bay trong mọi loại thời tiết khác nhau,” ông nói. Sự kết hợp của các thiết bị phù hợp có thể chỉ đường cho ông bay trong bóng tối. Phải mất rất nhiều năm thì ông mới biết cách kết hợp radio và con quay hồi chuyển để cho phép bản thân lái an toàn bất kể tầm nhìn như thế nào. Và đến năm 1929, ông đã chứng minh điều đó bằng cách lái một chiếc máy bay có buồng lái bị bôi đen hoàn toàn.[1]

Tôi muốn đề xuất một số điểm tương đồng nhằm đạt được mục tiêu thông qua câu chuyện của Doolittle. Đầu tiên chính là chúng ta thường cố gắng đến đích mà không có đủ sự hỗ trợ. Nếu không được trang bị đúng thiết bị, khi đối mặt với thời tiết xấu – điều mà chúng ta thường xuyên gặp phải – thì chúng ta sẽ buộc phải nhảy dù hoặc trông chờ vào vận may để sống sót. Do chúng ta thường không tìm kiếm đủ sự hỗ trợ nên nhiều số liệu thống kê đáng buồn về các mục tiêu đầu năm mới. Tương tự như Doolittle, bạn cần phải kết hợp đúng các dụng cụ thích hợp thì mới trải nghiệm được năm thành công đỉnh cao.

Chúng ta đã có sẵn hai thứ này: (1) quy trình chia nhỏ mục tiêu thành nhiều bước đơn giản, và (2) một chuỗi Activation Triggers. Bây giờ chúng ta cần thêm thứ này: quy trình đánh giá mục tiêu thường xuyên. Bạn không chỉ cần soạn ra mục tiêu và các động lực mà còn phải thường xuyên đánh giá và ghi nhớ việc này.

Giáo sư Đại học Loughborough Cheryl J. Travers đã theo dõi các học sinh của mình, những người không chỉ viết ra mục tiêu mà còn viết nhật ký về sự tiến bộ của bản thân. Bà nhận ra rằng họ nhận thức tốt hơn về những mục tiêu cũng sự quá trình tiến bộ của chính mình, bao gồm cả phát hiện rằng việc theo đuổi mục tiêu của cá nhân họ ảnh hưởng đến người khác như thế nào nữa. Họ cũng dễ dàng phân tích được những gì đang cản trở cũng như cần thiết để tiến lên phía trước.[2] Đánh giá mục tiêu cũng như động lực sẽ giúp bạn tiếp tục mường tượng hành trình cần đi cũng như tự kiểm tra và phân tích kết quả đã đạt được. Đồng thời, quá trình này sẽ gia tăng khả năng giải quyết vấn đề ở bạn.

Tôi đã chia quá trình đánh giá mục tiêu ra làm ba phần chính gồm: hằng ngày, hằng tuần và hằng quý. Hãy cùng bắt đầu với đánh giá hằng ngày nào!

Đánh giá hằng ngày

Một trong những thách thức lớn nhất mà chúng ta phải đối mặt khi theo đuổi mục tiêu chính là bị mất dấu chúng. Chúng ta bị phân tâm bởi cuộc sống và rồi mục tiêu tuột ra khỏi tầm tay. Chúng ta có thể

mất hàng tháng trời mới nhận ra được mình chẳng nhích thêm được chút nào. Vậy thì, quá trình đánh giá mục tiêu thường có thể lấp đầy lỗ hổng đó.

Hãy bắt đầu với danh sách mục tiêu, hoặc một bản tóm tắt mục tiêu. Bạn có thể thực hiện việc này trong sổ ghi chép hoặc công cụ lập kế hoạch, như *Full Focus Planner*™ của tôi hoặc một giải pháp kỹ thuật số như Evernote hoặc Nozbe. Bạn cũng có thể đóng khung mục tiêu và treo lên tường. (Tôi thường kết hợp *Full Focus Planner* và Nozbe cùng với một bản tóm tắt treo trên tường. Bạn chỉ cần tìm hiểu xem công cụ nào hiệu quả với mình mà thôi). Để thu được lợi ích toàn diện từ việc đánh giá, bạn cần phải xem qua danh sách này mỗi ngày. Tưởng chừng như có nhiều việc để làm lắm nhưng trên thực tế thì chỉ tốn vài phút thôi. Dù sao thì bạn cũng chỉ có từ bảy đến mười mục tiêu thôi, đúng không? Tôi thường làm việc này như một phần thói quen buổi sáng của mình.

Rất nhiều người thất bại bởi vì họ không thể kết nối mục tiêu hằng năm với mục tiêu mỗi ngày của mình. Toàn bộ hy vọng của họ chết dần chết mòn trên một tờ giấy bị nhét đâu đó trong ngăn kéo. Tôi vẫn hay nhận thấy điều này trong công tác lập kế hoạch chiến lược của các công ty. Hàng tá các tài liệu chiến lược với đủ loại quyết tâm theo đuổi mục tiêu. Nhưng lại không có cơ chế nào để chuyển đổi những mục tiêu thường niên hay hằng quý đó thành hành động mỗi ngày. Rốt cuộc, tài liệu chồng tài liệu trên kệ, hiếm khi được sử dụng và thường sẽ bị lãng quên.

Việc đánh giá hằng ngày được thiết kế nhằm kết nối mục tiêu với nhiệm vụ cần làm. Khi tôi lướt qua danh sách, tôi lại suy xét bước đi kế tiếp. Tôi tự hỏi bản thân câu này: Điều gì mình có thể làm hôm nay để tiến gần hơn đến thành công? Và rồi, tôi kết nối danh sách mục tiêu với danh sách nhiệm vụ cần làm của mình. Đương nhiên, danh sách đó không nên quá phức tạp hay dài dòng. Như tôi từng dạy trong khóa học *Free to Focus*, tôi đã giới hạn nhiệm vụ thành nhóm Daily Big 3. Thế nên, tôi không bao giờ phải hoàn thành nhiều hơn ba nhiệm vụ mỗi ngày. Nhưng ba nhiệm vụ đó được đặc biệt chọn ra để giúp tôi đạt được mục tiêu.

Rất nhiều bắt đầu một ngày của họ với 10 hoặc 20 nhiệm vụ. Đến cuối ngày, chỉ mới một nửa được hoàn thành và họ xem đó là thất bại. Nhưng chính họ lại tạo ra một cuộc chơi mà bản thân sẽ không bao giờ thắng nổi. Ai lại dành thời gian để làm nhụt chí mình như vậy chứ? Nếu bạn muốn tiến bộ và đến gần hơn với những mục tiêu quan trọng thì bạn cần phải nghĩ ra một phương pháp nhanh chóng và dễ dàng để chia nhỏ mục tiêu lớn thành những nhiệm vụ hằng ngày khả dĩ để hoàn thành.

Đánh giá hằng tuần

Tiếp theo chính là đánh giá hằng tuần. Quá trình này đi sâu hơn và mất thời gian hơn một chút, tầm 20 phút. Có ba điểm cần chú ý khi đánh giá hằng tuần. Đầu tiên chính là phải duy trì kết nối cả về mặt tình cảm lẫn tinh thần với động lực của chính bạn. Chúng ta đã xác định những điều này ở Bước 4 rồi. Đây không phải là một bài tập quá khó khăn đâu nhé. Mục đích quan trọng của danh sách những động lực chính là nhằm cho việc đánh giá này, nhờ đó mà chúng ta có thể kiên trì tiến lên khi bản thân muốn buông xuôi mọi nỗ lực.

Hồi tưởng lại lần đầu tiên tôi chạy marathon 21km. Nó thực sự quá khó vì tôi chưa bao giờ chạy xa đến thế. Khi luyện tập, tôi chưa bao giờ chạy quá chín dặm. Ý tưởng tồi, tôi biết thế rồi. Tôi nhớ khi chạy được 11 dặm là tôi thực sự muốn bỏ cuộc. Đôi khi khó khăn lại chờ bạn ở gần cuối con đường thay vì đâu đó ở đoạn đầu. Nhưng sự thật vẫn là thế. Nhưng rồi tôi suy ngẫm lại lý do tại sao tôi chạy. Tôi đã kể với nhiều người về chuyện này, nên trên hết, tôi không muốn bẽ mặt với họ. Thêm nữa, tôi đã rủ rất nhiều đồng nghiệp chạy cùng mình. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu vị CEO nảy ra ý tưởng thông thái này bỏ cuộc chơi? Vậy nên, tôi tự nhủ: “Mình phải hoàn thành cuộc chạy. Nếu không thì sẽ xấu hổ với nhân viên lắm.”

Quá trình đánh giá hằng tuần sẽ giữ những động lực chủ chốt này hiện diện trong đầu chúng ta. Khi đã quên mất việc này thì bạn sẽ không thể gợi nhớ lại hành trình đã đi được. Nhưng nhờ việc đánh giá thì chúng ta sẽ được nhắc nhở về động lực của chính mình cũng kết cục của bản thân khi hoàn thành mục tiêu.

Thứ hai, đánh giá hằng tuần là một phiên bản mini của bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động. Ở Bước 2 chúng ta đã từng bàn về bài đánh giá này rồi, nhưng thay vì làm cho cả một năm thì bạn chỉ cần tóm lược một tuần vừa qua mà thôi. Nhìn lại quá trình của mình. Liệt kê ra những thắng lợi và tổn thất. Kế đó, liệt kê những bài học học được cũng như hướng giải quyết khác tốt hơn. Làm thế nào bạn điều chỉnh hành vi của mình? Viết cả ý này ra nữa. Dựa vào những thay đổi trên giấy (hoặc màn hình, bạn sẽ tìm ra sự thông tuệ đang thiếu và hình thành giải pháp cần thiết).

Cuối cùng, đánh giá hằng tuần còn nhằm tìm hiểu những gì cần phải đạt được trong tuần kế tiếp. Như trường hợp của Tướng McClellan, việc chia nhỏ mục tiêu lớn thành những bước khả thi là điều tối quan trọng. Cho nên đây chính là thời điểm mà bạn nên chia nhỏ những bước khả thi đó thành các nhiệm vụ nhỏ hơn nữa cần phải hoàn thành trong tuần tới. Tôi đặt tên cho nhóm này là Weekly Big 3, và đó cũng là cách khả dĩ nhất mà tôi biết để duy trì năng lượng thúc đẩy cho những bước kế tiếp. Nhóm Weekly Big 3 đại diện cho những kết quả dứt khoát mà tôi phải đạt được để tiến gần hơn đến mục tiêu. Nhóm này có liên quan gì đến nhóm Daily Big 3 ở trên không? Vâng, tôi sử dụng nhóm Weekly Big 3 để ra lệnh cho nhóm Daily Big 3. Tóm lại, quy trình vận hành như sau:


a23

Dưới đây là một ví dụ minh họa cho quy trình. Giả sử mục tiêu của bạn là sửa lại chiếc Volkswagen Beetle cổ cho cháu gái nhân dịp sinh nhật 16 tuổi, vào ngày 18/10. Hôm nay là 1/3. Không còn quá nhiều thời gian nhưng vẫn vừa đủ. Nhưng áp lực lại lớn hơn một chút vì bạn muốn tặng một món quà siêu đặc biệt để kỷ niệm cột mốc đáng nhớ trong cuộc đời cháu gái.

Bước quan trọng kế tiếp chính là phải mua được một chiếc xe vừa ngân sách và được chuyển đến thẳng nhà, nơi mà bạn bắt đầu công việc tân trang nó. Vậy bạn định tiến hành ra sao? Bạn có thể vạch ra một kế hoạch hoàn chỉnh, nhưng không cần thiết đâu. Bước đầu tiên chính là mua xe, quá rõ ràng rồi. Và đây chính là điểm mà

đánh giá hằng tuần sẽ giúp bạn kết nối mục tiêu với lịch trình mỗi ngày.

Để tiến về phía mục tiêu, trong quá trình đánh giá hằng tuần, bạn sẽ phải xác định việc mua chiếc xe cổ như một kết quả thuộc Weekly Big 3. Tùy thuộc vào các ưu tiên còn lại trong tuần mà bạn có thể dành thời gian để nói chuyện với vợ/ chồng về ngân sách mua xe vào thứ Hai, nghiên cứu mua xe trên Ebay và Autotrader vào thứ Tư, và mua nó vào thứ Năm. Từng nhiệm vụ trên sẽ là một phần trong nhóm Daily Big 3 bạn cần làm.

Việc chia nhỏ mục tiêu thành từng nhiệm vụ cá nhân mỗi ngày sẽ điều khiển hành động của bạn, khiến bạn liên tục gặt hái được thành quả. Thông qua đánh giá hằng ngày và hằng tuần, bạn sẽ thực hiện được điều này. Thêm vào đó, *Full Focus Planner* mà tôi đã thiết kế sẽ cung cấp cho bạn một giải pháp phân-chia-mục-tiêu-thành-nhiệm-vụ- hằng-ngày thống nhất và giúp cho quá trình thực hiện đơn giản cũng như rõ ràng. Nhưng cho dù bạn sử dụng công cụ nào đi chăng nữa, bạn cũng buộc phải ý thức được nó thì công đoạn đánh giá mới có thể đóng vai trò như một bản đồ lộ trình hướng đến thành công được.

Đánh giá hằng quý

Như tôi từng đề cập ở Bước 3, bạn nên đặt mục tiêu theo từng quý để có thể rải đều mục tiêu trong năm cũng như có thể thúc đẩy hành động ngay lập tức thay vì đợi đến cuối năm mới thực hiện chúng. Các mục tiêu được thiết lập theo quý thường đòi hỏi quá trình đánh giá sâu hơn sau mỗi ba tháng. Bạn có thể xem cuộc đánh giá này như một phiên bản thu nhỏ của quá trình Năm thành công đỉnh cao và thực hiện qua 5 Bước lớn. Nhưng nếu không có đủ thời gian thì bạn chỉ cần phân tích mục tiêu và xem xét xem chúng có còn phù hợp với cuộc sống của mình nữa hay không và sau đó điều chỉnh cho thích hợp. Tôi thường dành ra nguyên một ngày để đánh giá quý. Nhưng nếu bận rộn hơn thì tôi có thể làm việc này chỉ trong khoảng một đến hai tiếng.

Quá trình đánh giá hằng quý sẽ có ít nhất năm lựa chọn khả dĩ sau đây:

1. Ăn mừng

2. Tái quyết tâm

3. Sửa đổi

4. Loại bỏ

5. Thay thế

Đầu tiên, bạn có thể ăn mừng (chiến thắng). Giả sử bạn vừa đạt được một cột mốc quan trọng trong hành trình theo đuổi những mục tiêu của mình. Vậy thì, hãy dừng lại một chút để sắp xếp lại mọi thứ và kỷ niệm thành tựu vừa đạt được. Tôi thực sự tin rằng ăn mừng chiến thắng của bản thân sẽ mang lại hiệu quả. Chẳng hạn, tôi vừa đưa toàn bộ công ty (cùng gia đình họ) đi nghỉ dưỡng tại biển Caribbean để ăn mừng một thắng lợi lớn. Với những thắng lợi nhỏ thì việc ăn mừng cũng quan trọng không kém nhé. Bạn không cần phải đợi đến khi hoàn thành cả mục tiêu mới ăn mừng đâu. Trên thực tế thì mục tiêu càng lớn thì việc kỷ niệm những thắng lợi nhỏ lại càng quan trọng hơn.

Khi sáng tạo thế giới trong Sáng Thế Ký, Chúa đã quan sát mọi thứ Người tạo ra và khen ngợi chúng. Người không đợi đến khi hoàn thành việc gây dựng thế giới rồi mới ăn mừng mà Người làm việc đó trong từng giai đoạn nhỏ hơn. Đó chính là bài học hay mà chúng ta nên noi gương.

Phát hiện và ăn mừng sự tiến bộ của bản thân sẽ giúp chúng ta gắn kết tình cảm với mục tiêu trong suốt một chặng đường dài. Việc ăn mừng còn kích hoạt hệ thống trao thưởng trong bộ não, mà theo như vận động viên điền kinh Christopher Bergland từng nói thì “(nó) chính là một loại động lực to lớn liên tục thúc đẩy chúng ta hoàn thành mục tiêu... Tự khen thưởng bản thân liên quan gì đến cái tôi

hay sự ngạo mạn, mà nó sẽ giúp chúng ta triển khai hệ thống trao thưởng và thúc đẩy dopamine."

Cảm giác hào sảng do thắng lợi sẽ giữ chúng ở lại trong cuộc chơi, thế nên hãy thật nghiêm túc về việc ăn mừng.

Thứ hai, bạn có thể tái quyết tâm với mục tiêu. Điều này có thể sẽ khá khó khăn nếu bạn cảm thấy mình sắp gục ngã và đang đi chệch hướng.

Nhưng rồi bạn nhận ra cuộc chơi chưa hề kết thúc, vì bất kỳ điều gì cũng có thể diễn ra nên bạn chẳng bao giờ biết chuyện gì sắp xảy đến đâu. Thứ duy nhất bạn biết chắc chính là nếu bạn từ bỏ bây giờ thì bạn sẽ thua cuộc mãi mãi.

Marissa, con gái tôi, đã từng theo đuổi một mục tiêu bán hàng nhưng chưa đến cuối tháng thì con bé đã bỏ cuộc. Nó nghĩ rằng mình không có đủ thời gian để đạt được mục tiêu đó. Thế rồi, tôi thách thức Marissa và hỏi con bé rằng cần những gì để hoàn thành mục tiêu. Mẩu chuyện này khá giống câu chuyện của Mura và Dorfman ở Bước 1. Marissa đang giữ một niềm tin giới hạn sự tiến bộ của con bé. Nhưng vẫn còn thời gian cơ mà! Con bé vẫn còn cơ hội. Và khoảnh khắc mà nó nhận ra sự thật đã được khai phong thì một niềm tin mới về giá trị và khả năng đã thổi luồng gió mới vào con bé. Nó tái quyết tâm với mục tiêu, điều chỉnh lại nhóm của mình và hạ gục mục tiêu ngay phút chót.

Chìa khóa trong tình huống này nằm ở chỗ, hãy tập tái tập trung vào mục tiêu ban đầu và thử kết nối lại với động lực của chính mình. Hay nói cách khác, liệt kê xem điều gì sẽ và sẽ không xảy ra ở cuối con đường. Khi đó, bạn nhận được những gì? Mất những gì? Một khi đã xác định được những được-mất này, bạn sẽ cân nhắc một chiến lược mới hoặc tìm kiếm nguồn lực từ bên ngoài. Nhưng bạn cần phải quyết tâm, từ sâu thẳm trong trái tim mình rằng, tôi sẵn sàng chiến đấu.

Một sai lầm phổ biến mà nhiều người vẫn hay mắc ở giai đoạn này chính là chìm đắm vào chiến lược của mình. Đừng nhầm lẫn mục

tiêu với chiến lược hành động. Mục tiêu của bạn là cái gì, còn chiến lược là làm như thế nào. Và bạn đừng tập trung thái quá vào chiến lược, vì nó có thể thay đổi bất cứ lúc nào khi nó không thể mang lại hiệu quả. Nếu bạn chìm đắm vào chiến lược và thất bại thì mục tiêu của bạn sẽ phải gánh hậu quả. Nhưng nếu quyết tâm vào mục tiêu thì bạn có thể tự tin xoay chuyển chiến lược khi cần.

Nếu bạn không còn gắn kết với mục tiêu thì lựa chọn thứ ba chính là hãy sửa đổi nó. Điều này hoàn toàn hợp lý nhé. Dù sao thì, khi mới lập kế hoạch thì bạn chưa có đủ kiến thức. Nên có lẽ bạn vừa nhận ra mình đã đặt mục tiêu trong Vùng Ảo tưởng thay vì Vùng Bất tiện. Hoặc một yếu tố hay hoàn cảnh nào đó bạn chưa nhận định được xuất hiện – và có thể chúng đã vượt ngoài tầm kiểm soát của bạn. Vậy nên, bạn cần phải thật cẩn trọng khi sửa đổi một mục tiêu. Đừng làm điều đó nếu bạn muốn ở lại mãi trong Vùng An toàn, hay ép bản thân vào tình cảnh "tiến thoái lưỡng nan" chỉ để cố chứng minh một luận điểm nào đó. Ở góc độ cá nhân, tôi sẽ tái quyết tâm với mục tiêu nếu bản thân có thể đạt được nó và sẽ chuyển sang sửa đổi mục tiêu nếu nó nằm ngoài khả năng của mình.

An mừng thẫng lợi chình là công nhận nố lực củẫ chình bạn.

Khi không thể tái quyết tâm cũng như không muốn sửa đổi thì lựa chọn thứ tư chính là loại bỏ. Đừng để điều đó làm bạn hoảng hốt. Tuy là phương cách cuối cùng nhưng đôi khi nó thực sự cần thiết đấy. Tôi ủng hộ các bạn hoàn thành mục tiêu của mình hết lòng. Nhưng đôi khi chúng ta cũng không nên khiên cưỡng bản thân. Đây là cuộc chơi của chính bạn. Và tôi cũng chưa từng gặp một ngài "cảnh sát" nào bắt phạt bạn chỉ vì bạn loại bỏ một mục tiêu ra khỏi danh sách. Nếu mục tiêu không còn phù hợp, không còn hấp dẫn hay bạn đã cố sửa đổi nó nhưng bất thành thì cứ loại bỏ nó đi. Nếu bạn không chịu làm điều này thì mục tiêu sẽ ngạo nghễ ngồi đó tấn công lại bạn. Thật sự rất uổng phí nếu bỏ ra ngần ấy công sức để theo đuổi một thứ phù phiếm.

Nếu bạn đã quyết định loại bỏ mục tiêu thì tôi khuyên bạn nên thay thế nó bằng một cái khác mà bạn muốn đạt được.

Vậy nếu bạn bỏ lỡ một mục tiêu thì sao? Đừng vội ám ảnh vì nó. Bởi hoàn cảnh càng thuận lợi thì thời gian sẽ càng khắt khe với chúng ta. Và đối với những mục tiêu lớn thì áp lực về thời gian lại tăng lên gấp đôi. Tôi không hay hoàn thành mục tiêu đúng deadline đâu. Thế nên nếu bạn đang theo đuổi những mục tiêu lớn thì việc thỉnh thoảng lỡ mất mục tiêu hoàn toàn chấp nhận được. Điều quan trọng là bạn phải luôn ở trong cuộc chơi.

Tóm lại, bạn nên đánh giá mỗi quý và đưa ra quyết định phù hợp theo sơ đồ cây như sau:

► ĂN MỪNG nếu bạn đã hoàn thành mục tiêu/đạt được một cột mốc đáng nhớ. Nếu vẫn chưa hoàn thành thì,

► TÁI QUYẾT TÂM để hoàn thành mục tiêu. Nếu không tái quyết tâm được thì,

► SỬA ĐỔI mục tiêu để đạt được nó. Nếu không sửa đổi được thì,

► LOẠI BỎ mục tiêu ra khỏi danh sách. Nếu loại bỏ như vậy thì,

► THAY THẾ bằng một mục tiêu mới mà bạn muốn đạt được.

Lý do nên ăn mừng

Trước khi kết thúc chương này, tôi muốn quay trở lại chủ đề ăn mừng. Những người thành công thường gặp khó khăn với việc này và tôi cũng từng như thế. Sau một thắng lợi, tôi hiếm khi dừng lại để ăn mừng mà lại chuyển sang kế hoạch kế tiếp ngay. Nhưng bạn có còn nhớ đến phát hiện mà tôi từng đề cập đến của giáo sư tâm lý học Timothy A. Pychyl rằng: “Chúng ta sẽ trải qua cảm xúc tích cực nhất khi bản thân gặt hái tiến bộ với những mục tiêu khó nhằn nhất.” Vâng, điều này chỉ xảy ra khi chúng ta chịu dừng lại. Khi đạt được mục tiêu hay chạm đến một cột mốc đáng chú ý, việc chúng ta cần làm là dành ra một ít thời gian để ăn mừng.

Ăn mừng thắng lợi chính là công nhận nỗ lực của chính bạn. Và đó cũng là thành tố quan trọng để sống một cuộc đời đủ đầy, ý nghĩa.

Sau khi hoàn thành một chặng đua ở Hy Lạp có tên là Thử thách Navarino thì vận động viên marathon Dean Karnazes đã vô cùng ngạc nhiên khi người dân địa phương tràn ra ăn mừng chiến thắng cùng những người thắng cuộc. Họ gác lại công việc, đóng cửa hàng và bắt đầu nhảy múa. “Những người này sẵn lòng dẹp mọi thứ họ đang làm sang bên để chung vui cùng nhau,” Karnazes chia sẻ.

“Nếu chúng ta chỉ ra quyết định với một cái đầu lạnh thay vì trái tim thì cuộc sống sẽ vô cùng trật tự, nhưng lại muôn phần tẻ nhạt... Có bao nhiêu người cả đời chỉ chăm lo làm lụng để rồi một mai thức dậy và nhận ra rằng họ chưa thực sự sống bao giờ?”[4]

Chúng ta sẽ làm giảm giá trị nỗ lực của chính mình nếu bỏ qua khâu ăn mừng. Đồng thời, chúng ta cũng đang rút ngắn cuộc sống của chính mình và của những người xunh quanh. Chính vì vậy, việc nghỉ xả hơi ăn mừng vì những thắng lợi là hết sức quan trọng. Hãy ăn mừng cùng gia đình và bạn bè nào. Nhưng trước hết phải dành chút thời gian ra đã. Rồi củng cố chúng, để thắng lợi ăn sâu len lỏi vào hệ thống thần kinh và sức mạnh chinh phục mục tiêu của bạn. Để giúp bạn một tay thì trong các mẫu thiết lập mục tiêu tôi đã hướng dẫn cách ăn mừng khi hoàn thành mục tiêu rồi đấy.

BƯỚC 5

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Chia nhỏ mục tiêu lớn thành từng bước dễ hành động

Đừng rơi vào cái bẫy “ăn con ếch đó”. Trong khi mục tiêu của bạn nên nằm trong Vùng Bất tiện thì bước hành động kế tiếp nên bắt đầu từ Vùng An toàn. Hãy thực hiện nhiệm vụ đơn giản nhất trước. Nếu gặp khó khăn, hãy nhờ sự trợ giúp từ bên ngoài. Đồng thời, hãy thúc đẩy năng lượng ở bản thân với những thắng lợi nhanh chóng nhé.

2. Sử dụng Activation Triggers

Hãy xác định những Activation Triggers phù hợp với bạn nhất. Hãy tận dụng những việc dễ dàng làm bàn đạp để thực hiện những thứ khó khăn hơn. Cũng đừng phụ thuộc vào ý chí của bản thân trong thời điểm hiện tại, mà thay vào đó, tối ưu hóa Activation Triggers bằng các phương pháp loại bỏ, tự động hóa và ủy thác.

Bạn sẽ phải đối mặt với nhiều trở ngại, nên hãy dự đoán và xác định chúng trước bằng cấu trúc nếu/thì. Mục đích là để lên kế hoạch phương án thay thế trước khi trở ngại làm bạn nhụt chí. Nếu chưa xác định đúng phương án thay thế thì hãy liên tục thử nghiệm đến khi thành công.

3. Lên lịch đánh giá mục tiêu thường xuyên

Để đánh giá hằng ngày, hãy đọc qua danh sách mục tiêu của bạn. Giữ các mục tiêu trong đầu và suy nghĩ những nhiệm vụ cụ thể nhằm tiến gần hơn tới việc chinh phục chúng. Tôi gọi những nhiệm vụ này là Daily Big 3.

Để đánh giá hằng tuần, hãy kiểm tra các mục tiêu bằng cách tập trung cao độ vào những động lực chính ở bạn. Tiến hành một bài Đánh giá Hiệu quả Hoạt động nhanh cho tuần vừa rồi. Đánh giá các hành động tiếp theo đối với mỗi mục tiêu và xác định ba kết quả bạn cần đạt được trong tuần kế tiếp. Tôi gọi những kết quả này là Weekly Big 3, và sử dụng nó để xác định Daily Big 3.

Để đánh giá hằng quý, tôi khuyến khích bạn nên thực hiện qua 5 bước Năm thành công đỉnh cao từ đầu sách đến giờ. Chìa khóa chính là (1) ăn mừng nếu bạn đã hoàn thành mục tiêu hoặc vượt qua một mốc thời gian quan trọng, (2) tái quyết tâm nếu bạn chưa hoàn thành mục tiêu, (3) sửa đổi mục tiêu nếu bạn không thể tái quyết tâm với nó, (4) loại bỏ mục tiêu nếu bạn không thể sửa đổi nó và cuối cùng, (5) thay thế mục tiêu cũ với một mục tiêu mới mà bạn muốn đạt được.

Nguyên tắc LEAP

Vẽ đi, Antonio, hãy vẽ đi, Antonio, đừng lãng phí thời gian nữa.

MICHELANGELO, *lời nhắn nhủ của người thầy già đến học trò của ông*

Vợ tôi, Gail, rất thích xem *The Jetsons* (tạm dịch: Gia đình nhà Jetsons). Bộ phim hoạt hình tương lai giả tưởng này được ra mắt vào những năm 1960 và được bán cho các đài truyền hình khác nhau trong nhiều thập kỷ. Và hiện tại Gail rất thích coi bộ phim này cùng với các cháu của chúng tôi.

Bộ phim hoạt hình này mô tả những chiếc xe, nhà bay lơ lửng trên không trung, robot giúp việc, và những công việc nhàn hạ (dẫu cho đôi khi cũng căng thẳng đến khôi hài). Một vài trong số những phát minh đó đã trở thành hiện thực, và thậm chí chúng ta còn tiến xa hơn nữa. Nhưng các nhà phê bình đã chỉ ra rằng bức tranh tươi đẹp như vậy còn lâu mới đạt được. Doanh nhân Peter Thiel, một trong những nhà đầu tư đầu tiên của Facebook và SpaceX của Elon Musk, đã nhận thấy một khoảng cách rất lớn ở đây.

“Chúng ta mong muốn những chiếc xe bay”, ông nổi tiếng vì câu nói này, “nhưng hằng ngày lại dán mắt vào 140 ký tự của Twitter”.[1] Tôi yêu Twitter, nhưng tôi phải công nhận điều đó. Dựa trên tầm nhìn của nhiều thế kỷ trước, đáng ra chúng ta đã phải tiến xa hơn hiện tại. Nhưng tại sao chúng ta vẫn giậm chân tại chỗ vậy?

Có thể chúng ta không hề thực hiện những mơ ước của bản thân, hoặc chúng ta có quá nhiều mơ ước. Thiel là một người nhìn xa trông rộng. Và ông ấy biết rằng để đạt được mục tiêu, chỉ có tầm nhìn sâu rộng thôi là chưa đủ - đặc biệt là với những ý tưởng lớn và táo bạo có thể sẽ khiến cuộc sống của chúng ta trở nên tốt hơn. “Tôi không đồng ý với ý tưởng tương lai là nơi mà tất cả mọi người chỉ cần ngồi xuống, ăn bắp rang, và xem bộ phim về tương lai mở ra

phía trước", Thiel nói với nhà kinh tế học Tyler Cowen trong một cuộc phỏng vấn. Chỉ mơ tưởng đến một ngày mai tốt hơn thôi là chưa đủ. "Tôi cho rằng tương lai cho phép chúng ta tự xác định những việc bản thân nên làm".[2] Hay nói cách khác, tương lai nằm trong tầm tay của chính bạn. Nhưng chỉ khi bạn hành động ngay từ bây giờ. Tôi không thể nghĩ ra viễn cảnh nào khác hơn được.

Tôi luôn luôn nhận thấy điều này từ những người hay thiết lập nhiều mục tiêu cho cả năm. Nếu bạn dựa theo Kế hoạch hành động cho từng bước một, thì bây giờ bạn đã có một danh sách mục tiêu của chính mình. Hãy nói rằng bạn muốn một thân hình vừa vặn, viết một cuốn sách nào đó, hay bắt đầu một mặt hàng kinh doanh mới. Tưởng tượng đến những thành quả lớn lao có thể làm thỏa mãn xúc cảm và kích thích trí tuệ. Nhưng để bắt đầu đòi hỏi phải có sự hành động. Và điều đó có thể sẽ rất khắc nghiệt. Vậy sau tất cả, làm sao bạn có thể…

• sắp xếp thời khóa biểu để có thời gian đi tập gym?

• có hàng giờ đồng hồ mỗi tuần để viết?

• biết được liệu sản phẩm mới của bạn đã đủ lượng cầu trong thị trường kinh doanh hay chưa?

Đó là những câu hỏi khá hay. Và chúng ta nên có lời đáp trả. Nhưng hành động trong khi chưa trang bị đầy đủ tất cả câu trả lời không phải là mối nguy hiểm thực sự. Không đến mức đó đâu. Mà mối nguy hiểm thực sự là: Khi đối mặt với những thách thức tương tự, thay vì hành động thì chúng ta sẽ chìm đắm trong đống viễn cảnh tươi đẹp mà không thực hiện những bước tiến quan trọng để giấc mơ đó có thể trở thành hiện thực. Cũng giống như bạn đang ngồi xuống và cố gắng để xem một bộ phim về tương lai vậy. Và bạn sẽ không bao giờ có được thành công nếu mãi như vậy.

QUY LUẬT

Ý CHÍ GIẢM DẦN

a24

Jim Rohn đã chỉ ra rằng nếu thời gian chúng ta hành động càng kéo dài thì ý chí của chúng ta sẽ càng giảm dần.

Chẳng mấy chốc bạn cũng sẽ mắc phải Quy luật ý chí giảm dần. Hay nói rõ hơn, thời gian chần chừ hành động càng kéo dài, thì khả năng bạn hành động sẽ càng ít hơn. Jim Rohn là người đầu tiên đã nhận ra hiện tượng này và sáng tạo ra thuật ngữ đó. Nhưng bạn có thể phá vỡ Quy luật ý chí giảm dần và tạo ra năm thành công đỉnh cao cho chính bạn bằng cách tận dụng nguyên tắc LEAP như sau:

ĐỪNG BAO GIỜ ĐÁNH MẤT Ý CHÍ BẢN THÂN KHI CHƯA HÀNH ĐỘNG DỨT KHOÁT.

Nếu bạn muốn trông thấy được một sự thay đổi lớn, thì bạn cần phải sẵng sàng thực hiện một LEAP. Nguyên tắc LEAP chỉ gồm bốn bước đơn giản, mỗi bước là một chữ viết tắt trong từ LEAP (Lean, Engage, Activate, Pounce):

• Hãy hướng (Lean) đến sự thay đổi với tràn đầy niềm hy vọng. Khi nhận ra sự thay đổi là điều nên làm hoặc cần thiết, thì chính dấu hiệu đó đã tạo nên bước đệm cho bạn. Hãy tăng tốc lên. Điều bạn cần nhất để bắt đầu hành động chính là dấu hiệu đó.

• Gắn kết (Engage) với dấu hiệu đó cho đến khi ý nghĩ của bạn được thông suốt. Đừng bao giờ để mất đi ý nghĩ này. Hãy hành động cho đến khi bạn biết mình nên làm điều gì. Một ý nghĩ dai dẳng nào đó trong đầu bạn có thể là một sự khởi đầu cho cả một hành trình mới - hay có thể là một nấc thang để giúp bạn vượt qua lối sống chán nản không hồi kết.

• Chủ động (Activate) làm một điều gì đó. Đôi khi chúng ta cứ chờ đợi cho đến khi đã tập hợp đủ các thông tin. Nhưng đó là một sai lầm. Thông tin chỉ đến chậm rãi mà thôi. Bạn chỉ cần một lượng thông tin nhất định để chuyển qua bước kế tiếp. Kể cả nếu như sự bắt đầu của bạn không được suôn sẻ, thì một khi bạn đã chủ động, cả hành trình phía trước của bạn cũng đã trở nên rõ ràng hơn.

• Hãy chớp lấy thời cơ (Pounce) và hành động ngay đi. Một khi bạn đã xác định được bước tiếp theo, thì hãy hành động đi. Đừng chờ đợi nữa. Chờ đợi có thể khiến bạn cảm thấy an toàn nhưng chính nó lại giết chết đi những ước mơ.

Tôi đã từng trông thấy những người thành đạt nhiều lần áp dụng nguyên tắc LEAP. Vài năm trước, tôi từng dẫn dắt một nhóm tham mưu gồm nhiều doanh nhân và giám đốc điều hành được gọi là Inner Circle. Tại một trong những buổi họp đầu tiên, một thành viên cho rằng anh ấy cần phải nghỉ việc ngay. Quyết tâm của anh ấy trong công ty không những không được đền đáp mà còn hút cạn sức lực của anh.

Đó là khoảnh khắc anh ấy được khai sáng và quyết định hành động ngay lập tức. Thay vì chần chừ khiến vấn đề bị bỏ ngỏ cũng như ý chí giảm sút dần thì anh ấy quyết định rời khỏi phòng ngay sau phiên nghỉ giải lao đầu tiên, gọi điện thoại và từ chức. Anh vừa thực hiện một LEAP. Nếu anh ấy suy nghĩ quá nhiều về chuyện nghỉ việc thì hẳn là anh sẽ viện ra nhiều lý do để ở lại.

Bây giờ đã đến lượt bạn hành động rồi. Năm thành công đỉnh cao không phải là một bộ phim mà bạn chỉ cần ngồi đó và thong thả xem. Ngược lại, đó chính là ước mơ bạn cần phải tự tay xây dựng, bắt đầu từ chính lúc này hoặc không bao giờ nữa. Không phải vô tình mà bạn đọc cuốn sách này trọn vẹn từ đầu đến cuối. Đây chính là năm thành công của bạn, khoảnh khắc chiến thắng của bạn.

Đừng trì hoãn ước mơ. Đừng trì hoãn mục tiêu của bản thân. Đừng trì hoãn điều mà bạn cần phải làm hôm nay để tạo nên cuộc sống cá nhân và sự nghiệp có ý nghĩa mai sau. Một khi bạn đã quyết tâm hành động thì làm ngay đi. Đừng chờ đợi. Hãy thực hiện một LEAP đi nào!

MẪU THIẾT LẬP MỤC TIÊU

Dưới đây là một vài ví dụ sử dụng mẫu thiết lập mục tiêu tôi đã dùng trong Full Focus Planner™. Đây là các mục tiêu giả định được soạn ra nhằm hỗ trợ bạn trong quá trình thiết lập mục tiêu cho chính

mình. Tôi đã phối hợp các mục tiêu thói quen và mục tiêu thành tựu, cũng như mười khía cạnh của cuộc sống. Mục tiêu của bạn có thể sẽ khác của tôi, những ví dụ này chỉ nhằm hỗ trợ bạn mà thôi.

Các mẫu dưới dây đã dung hòa được các nhân tố khác nhau của hệ thống Năm thành công đỉnh cao bao gồm mục tiêu SMARTER (Chương 7), động lực chính (Chương 10), vàcác bước hành động (Chương 13). Sử dụng các mẫu như thế này sẽ giúp việc đánh giá quá trình thực hiện mục tiêu nhanh chóng và dễ dàng hơn (Chương 15).

a25

a25

a25

a25

a25

Ghi chúNăm thành công rực rỡ vẫn chưa xuất hiện

1. Brent Yarina, “A Race to Remember,” BTN, 3/6/2015, http://btn.com/2015/06/03/a-race-to-remember-i- had-no-idea-i-fell-like-that-in-inspirational-2008- run. Bạn có thể tìm thấy nhiều video ghi lại cuộc đua trên mạng.

2. Allyssa Birth, “Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year’s Resolutions,” Harris Poll, 26/1/2017, http://www. theharrispoll.com/health-and-life/In-Shape-New- Years-Resolutions.html. Xem thêm: “New Years Resolution Statistics,” Statistic Brain Research Institute, 1/1/2017, http://www.statisticbrain.com/ new-years-resolution-statistics.

3. Laura House, “Got Ready for the Gym, Packed My Gear, Went for a Burger Instead,” Daily Mail, 7/1/2016, http://www.dailymail.co.uk/femail/ article-3388106/New-Year-s-resolutions-broken- just-one-week-2015.html.

4. “New Years Resolution Statistics.”

5. Stacey Vanek Smith, “Why We Sign Up for Gym Memberships but Never Go to the Gym,” NPR, 15/1/2015, http://www.npr.org/sec tions/ money/2014/12/30/373996649/ why-we-sign-up-for- gym-members hips-but-don-t-go-to-the-gym.

6. Danh sách tổng hợp đã được cập nhật từ “New Years Resolution Statistics”; Mona Chalabi, “How Fast You’ll Abandon Your New Year’s Resolutions,” FiveThirtyEight, 1/1/2015, https://fivethirtyeight.com/datalab/how-fast-youll- abandon-your-new-years-resolutions/; Nichole Spector, “2017 New Year’s Resolutions,” NBC News, 1/1/2017, http://www.nbcnews.com/business/ c o n s u m er /20 1 7 - ne w - ye a r- s -r e s o l utio n s - m o s t- popular-

how-stick-them-n701891; Lisa Cannon Green, “God Rivals the Gym among New Year’s Resolutions,” Christianity Today, 29/12/2015, http:// www.christianitytoday.com/news/2015/december/ god-rivals-gym-among-new-years-resolutions.html.

7. Yarina, “A Race to Remember.”

Chương 1: Niềm tin định hình thực tế của bạn

1. William I. Thomas và Dorothy Swaine Thomas, The Child in America (New York: Knopf, 1928), 572; Robert K. Merton, “The Self-Fulflling Prophecy,” The Antioch Review 8, số 2 (Summer 1948); Karl Popper, The Poverty of Historicism (1957; đại diện, New York: Routledge, 2002), 11.

2. Chris Berdik, Mind Over Mind (New York: Current, 2012), 9.

3. Alan Shipnuck, “What Happened?” Sports Illustrated, 4/4/2016, http://www.golf.com/tour-and-news/ what-happened-tiger-woods-it-remains-most- vexing-question-sports.

4. “New Years Resolution Statistics.”

5. Birth, “Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year’s Resolutions.”

6. H. A. Dorfman, The Mental ABC’s of Pitching (Lanham, MD: Rowman, 2000), 212–13.

7. Rosamund Stone Zander và Benjamin Zander, The Art of Possibility (New York: Penguin, 2002), 1.

8. “Real-Life ‘Daedalus’ Unveils Plaque to Historic Human-Powered Flight,” FAI, 11/6/2016, http:// www.fai.org/ciaca-slider-news/41366-real-life- daedalus-unveils-plaque-to-historic-human- powered-flight.

9. Keith Hamm, “12-Year-Old Tom Schaar Lands 1080,” ESPN, 30/3/2012, http://www.espn.com/action/

skateboarding/story/_/id/7755456/12-year-old-tom- schaar-lands-skateboarding-first-1080.

10. Trích từ một trang trong cuốn sổ tay của Steve Lacy, được xuất bản bởi Jason Kottke, “Advice on How to Play a Gig by Thelonious Monk,” Kottke.org, 13/2/2017, http://kottke.org/17/02/advice-on-how-to-play-a-gig-by-thelonious-monk.

11. Arthur C. Clarke, Profles of the Future (New York: Harper, 1962), 14.

Chương 2: Một vài niềm tin cản trở bạn thành công

1. Heidi Grant Halvorson, 9 Things Successful People Do Differently (Boston: Harvard Business Review Press, 2012), 54–63. Xem thêm cuộc trao đổi về tư duy bảo thủ và tư duy cầu tiến của Carol S. Dweck trong cuốn Mindset (New York: Random House, 2006).

2. Jeremy Dean, Making Habits, Breaking Habits (Boston: Da Capo, 2013), 89–90.

3. J. R. R. Tolkien, Roverandom (London: Harper, 2013), 110.

4. Michael Grothaus, “Here’s What Happened When I Gave Up Following the News for a Week,” Fast Company, 25/10/2016, https://www.fastcompany. com/3064824/heres-what-happened-when-i-gave- up-following-the-news-for-a-week.

5. Donna Freitas, The Happiness Effect (New York: Oxford, 2017), 39.

6. Andrea Shea, “Facebook Envy: How the Social Network Affects Our Self Esteem,” WBUR, 20/2/2013, http://legacy.wbur.org/2013/02/20/facebook-perfection.

7. Timothy D. Wilson, Redirect: Changing the Stories We Live By (New York: Back Bay, 2015), 52.

8. Henry Cloud, The Power of the Other (New York: Harper, 2016), 9.

9. Brent Schlender, Becoming Steve Jobs (New York: Crown Business, 2015), 408.

Chương 3: Bạn có thể nâng cấp niềm tin của chính mình

1. Charles Duhigg, The Power of Habit (New York: Random House, 2012), 84–85

2. Donald Miller, Scary Close (Nashville: Thomas Nelson, 2014), 12–13.

3. Erin Gruwell, The Freedom Writers Diary (New York: Broadway, 2009), 49.

4. Albert Bandura, "Toward a Psychology of Human Agency," Perspectives on Psychological Science 1, số 2 (1/6/2006), http://journals.sagepub.com/doi/ abs/10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x.

5. Martin Luther King Jr., "Living Under the Tensions of Modern Life," The Papers of Martin Luther King Jr., quyển 6, biên tập Clayborne Carson and Susan Carson (Berkeley: University of California Press, 2007), 265.

6. Xem Peter H. Diamandis và Steven Kotler, Abundance (New York: Free Press, 2014). Xem thêm Matt Ridley, The Rational Optimist (New York: Harper, 2011).

7. Vivek Wadhwa, "Why Middle-Aged Entrepreneurs Will Be Critical to the Next Trillion-Dollar Business," Venture Beat, 31/10/2014, https://venturebeat. com/2014/10/31/why-middle-aged-entrepreneurs- will-be-critical-to-the-next-trillion-dollar-business.

BƯỚC 2: KẾT THÚC QUÁ KHỨ

1. Jeremy Coon và cộng sự *Napoleon Dynamite* (Beverly Hills, CA: 20thCentury Fox Home Entertainment, 2004).

Chương 4: Nhìn lại quá khứ là điều nên làm

1. Daniel Kahneman và Dale T. Miller, "Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives," *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment,*biên tập Thomas Gilovich, Dale Grifn, và Daniel Kahneman (Cambridge: Cambridge University Press, 2002), 348.

2. Brené Brown, *Rising Strong* (New York: Spiegel & Grau, 2015), 270.

3. Marilyn Darling và cộng sự "Learning in the Thick of It," HarvardBusiness Review, tháng 7-8/2005, https://hbr.org/2005/07/learning-in-the-thick-of-it.

4. Sonja Lyubomirsky, Lorie Sousa, và Rene Dickerhoof, "The Costs and Benefts of Writing, Talking, and Thinking About Life's Triumphs and Defeats," Journal of Personality and Social Psychology 90, số 4 (2006), https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16649864.

5. Carina Chocano, "Je Regrette," Aeon, 16/10/2013, https://aeon.co/essays/why-regret-is-essential-to- the-good-life.

6. George Santayana, The Life of Reason (New York: Scribner, 1905), 284.

Chương 5: Nuối tiếc vẫn tiết lộ cơ hội

1. Larry Shannon-Missal, "Tattoo Takeover," Harris Poll, 20/2/2016, http://www.theharrispoll.com/ health-and-life/tattoo_takeover.html.

2. Những hình xăm cẩu thả này được lấy từ mục "hình xăm xấu" trên TattooNow.com. Bạn có thể tìm thấy rất nhiều hình tương tự thông qua Google.

3. Beatrice Aidin, "Rethinking Ink," London Telegraph,23/1/2016, http://www.telegraph.co.uk/beauty/body/rethinking-ink-how-tattoos-

lost-their-cool.

4. Brown, Rising Strong, 211.

5. Janet Landman, Regret (Oxford: Oxford University Press, 1993), 15.

6. Brown, Rising Strong, 213.

7. Landman, Regret, 21–29.

8. Neal J. Roese và Amy Summerville, “What We Regret Most . . . and Why,” Personality and Social Psychology Bulletin, 9/2005, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/ pmc/articles/PMC2394712.

9. Sarah Graham, “Brain Region Tied to Regret Identifed,” Scientifc American, 8/8/2005, https:// www.scientificamerican.com/article /brain-region- tied-to-regr. Xem nghiên cứu ban đầu tại: Giorgio Coricelli và cộng sự, “Regret and Its Avoidance: A Neuroimaging Study of Choice Behavior,” Nature Neuroscience 8 (8/2005), http://www.nature.com/ neuro/journal/v8/n9/full/nn1514.html, cùng với nghiên cứu: Angela Ambrosino, Nadège Bault, và Giorgio Coricelli, “Neural Foundation for Regret- Based Decision Making,” Revue d’économie politique 118, số 1 (tháng 1-2/2008), https://www.cairn.info/ revue-d-economie-politique-2008-1-page-63.htm.

Chương 6: Lòng biết ơn tạo nên sự khác biệt

1. Don Yaeger, “Welcome to Krzyzewskiville,” Success, 10/8/2015, http://www.success.com/article/ welcome-to-krzyzewskiville.

2. Robert A. Emmons và Anjali Mishra, “Why Gratitude Enhances Well-Being,” Designing Positive Psychology, biên tập Kennon M. Sheldon và cộng sự. (Oxford: Oxford University Press, 2011), 254.

3. David DeSteno và cộng sự “Gratitude: A Tool for Reducing Economic Impatience,” Psychological Science 25, số 6 (4/2014),

https://www.ncbi.nlm.nih. gov/pubmed/24760144. Trích từ Martha C. White, “Be Thankful, Save More,” Today, 13/6/2014, http:// www.today.com/money/be-thankful-save-more- study-says-gratitude-helps-us-reach-1D79801892.

4. Michele M. Tugade và Barbara L. Fredrickson, “Resilient Individuals Use Positive Emotions to Bounce Back from Negative Emotional Experiences,” Journal of Personality and Social Psychology 86, no. 2 (2/2004), https://www.ncbi.nlm. nih.gov/pmc/articles/PMC3132556.

5. Emmons và Mishra, “Why Gratitude Enhances Well- Being,” 250.

6. Dựa theo những cuộc phỏng vấn đã được xuất bản trong cuốn Michael Hyatt, Set Yourself Up for Your Best Year Ever, MichaelHyatt.com, 12/2014.

7. Ibid

8. Timothy D. Wilson, Redirect, 62–63.

Chương 7: Mục tiêu lớn phải đạt bảy tiêu chí đánh giá

1. Micheline Maynard, “Incentives Still Leave GM Short of Market Goal,” New York Times, 22/10/2002, http://www.nytimes.com/2002 /10/22/business/ incentives-still-leave-gm-short-of-market-goal. html; Drake Bennett, “Ready, Aim . . . Fail,” Boston Globe, 15/3/2009, http://archive.boston. com/bostonglobe/ideas/articles/2009/03/15/ready_aim fail; Chris Woodyard, “GM Bailout Played Out over Five Years,” USA Today, 9/12/2013, https://www.usatoday.com/story/money/cars/2013/12/09/gm-bailout-timeline/3929953.

2. Xem ví dụ tại Lisa D. Ordóñez, Maurice E. Schweitzer, Adam D. Galinsky, và Max H. Bazerman, “Goals Gone Wild,” Academy of Management Perspectives 23, no. 1 (February 2009), http://www.hbs.edu/faculty/ Publication%20 Files/09-083.pdf.

3. Lawrence Tabak, “If Your Goal Is Success, Don’t Consult These Gurus,” Fast Company, 31/12/1996, https://www.fastcompany.com/27953/if-your-goal- success-dont-consult-these-gurus.

4. Gail Matthews, “The Effectiveness of Four Coaching Techniques in Enhancing Goal Achievement,” được trình bày tại Hội nghị Thường niên lần thứ chín về Tâm lý học, tài trợ bởi Athens Institute for Education and Research, 25-28/5/2015, http:/ / www.dominican.edu/ academics/ ahss/ undergraduate-programs/psych/faculty/assets- gail-matthews/researchsummary2.pdf.

5. Edwin A. Locke và Gary P. Latham, “Goal Setting Theory,” trong New Developments in Goal Setting and Performance (New York: Routledge, 2013), 5.

6. Timothy A. Pychyl, “Goal Progress and Happiness,” Psychology Today, 7/6/2008, https://www. psychologytoday.com/blog/dont-delay/200806/ goal-progress-and-happiness.

7. Richard Layard, Happiness: Lessons from a New Science (New York: Penguin, 2005), 73.

8. Locke và Latham, “Goal Setting Theory,” 5.

9. Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow (New York: FSG, 2011), 302–3.

10. Locke và Latham, “Goal Setting Theory,” 9.

11. Sarah Milne, Sheina Orbell, vàPaschal Sheeran, “CombiningMotivationaland VolitionalInterventions to Promote Exercise Participation,” British Journal of Health Psychology 7 (2002), http://onlinelibrary.wiley. com/ doi/10.1348/135910702169420/epdf.

12. Alice G. Walton, “What Happened to Your Goals?” Chicago Booth Review, 23/2/2017, http://review. chicagobooth.edu/behavioral-science/2017/article/ what-happened-your-goals.

13. Mike Gayle, The To-Do List (London: Hodder & Stoughton, 2009).

Chương 9: Mạo hiểm là bạn chứ không phải thù, nghiêm túc đấy

1. Dean Karnazes, The Road to Sparta (New York: Rodale, 2016).

2. Katie Arnold, “Drafting Dean: Interview Outtakes,” Outside, 8/12/2006, https://www.outsideonline. com/1885421/drafting-dean-interview-outtakes.

3. Charles Moore, Daniel H. Burnham: Architect, Planner of Cities (Boston: Houghton Mifin, 1921), 147.

4. Desert Runners, đạo diễn bởi Jennifer Steinman, Smush Media, 2013.

5. Steve Kerr và Douglas LePelley, “Stretch Goals: Risks, Possibilities, and Best Practices,” trong Edwin A. Locke và Gary P. Latham, eds., New Developments in Goal Setting and Task Performance (New York: Routledge, 2013), 21.

6. Kerr và LePelley, “Stretch Goals,” 23–24.

7. Arnold, “Drafting Dean.”

Bước 4: Xác định động lực của bạn

1. Donald Miller, A Million Miles in a Thousand Years (Nashville: Thomas Nelson, 2009), 177–79.

Chương 10: Mục tiêu của bạn cần một động lực

1. Brené Brown, The Gifts of Imperfection (Center City, MN: Hazelden, 2010), 66.

2. Kennon M. Sheldon và Andrew J. Elliot, “Goal Striving, Need Satisfaction, and Longitudinal Well- Being,” Journal of Personality and Social Psychology 76, no. 3 (1999), https://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/1999_SheldonElliot.pdf.

3. Nikos Ntoumanis và cộng sự, “When the Going Gets Tough: The ‘Why’ of Goal Striving Matters,” Journal of Personality 82, số 3 (6/2014), https://www.ncbi. nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4288988/.

4. Như trên.

5. Duhigg, The Power of Habit, 51.

Chương 11: Bạn có thể làm chủ động lực của chính mình

1. Kaitlin Woolley và Ayelet Fishbach, “The Experience Matters More Than You Think: People Value Intrinsic Incentives More Inside Than Outside an Activity,” Journal of Personality and Social Psychology 109, số 6 (2015), http://home.uchicago. edu/~kwoolley/ Woolley&FishbachJPSP2015.pdf.

2. Duhigg, The Power of Habit, 51.

3. Anders Ericsson và Robert Pool, Peak: Secrets from the New Science of Expertise (New York: Houghton Mifin, 2016), 172.

4. Dean, Making Habits, Breaking Habits, 5–7.

5. Brad Isaac, “Jerry Seinfeld’s Productivity Secret,” LifeHacker, 24/7/2007, http://lifehacker. com/281626/ jerry-seinfelds-productivity-secret.

6. James Linville và George Plimpton, “Fran Lebowitz, A Humorist at Work,” The Paris Review, Summer 1993,

https://www.theparisreview.org/ miscellaneous/ 1931/ a-humorist-at-work-fran- lebowitz.

7. Chris McChesney, Sean Covey, và Jim Huling, The 4 Disciplines of Execution (New York: FreePress, 2012).

Chương 12: Hãy đồng hành cùng bạn bè

1. J. R. R. Tolkien, The Letters of J. R. R. Tolkien, biên tập Humphrey Carpenter (Boston: Houghton Mifin, 1981), 23–24.

2. Như trên., 38, 166.

3. Như trên., 184.

4. Như trên., 362.

5. John Swansburg, “The Self-Made Man,” Slate, 29/9/2014, http://www.slate.com/articles/news_
and_politics/history/2014/09/the_self_made_
man_history_of_a_myth_from_ben_franklin_to_
andrew_carnegie.html.

6. Sách cách ngôn 27:17 ESV

7. Sách cách ngôn 22:24–25.

8. Cloud, The Power of the Other, 78.

9. Walton, “What Happened to Your Goals?”

10. Derek Sivers, “Keep Your Goals to Yourself,” TED, 7/2010, https://www.ted.com/talks/derek_sivers_keep_your_goals_to_yourse lf.

11. Duhigg, The Power of Habit, 85.

12. Như trên., 88–89

13. Enrico Moretti, The New Geography of Jobs (New York: Mariner, 2013), 141.

14. Joshua Wolf Shenk, “The Power of Two,” Atlantic, 7-8/2014, https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2014/07/the-power-of-two/372289.

15. Samson Society (SamsonSociety.com) là một nhóm trách nhiệm quốc tế dành cho nam giới theo Thiên Chúa Giáo, được sáng lập bởi Nate Larkin.

Chương 13: Hành trình gồm rất nhiều bước

1. Rick Beard, “The Napoleon of the American Republic,” New York Times, 31/10/2011, https:// opinionator.blogs.nytimes.com/2011/10/31/the- napoleon-of-the-american-republic.

2. Stephen Sears, “McClellan at Antietam,” Civil War Trust, https://www.civilwar.org/learn/ articles/mcclellan-antietam. Để biết toàn bộ câu chuyện, xem thêm Stephen Sears, George B. McClellan: The Young Napoleon (New York: Ticknor & Fields), 270–323.

3. “Eat a Live Frog Every Morning, and Nothing Worse Will Happen to You the Rest of the Day,” Quote Investigator, 3/4/2013, http://quoteinvestigator. com/2013/04/03/eat-frog.

4. Francesca Gino và Bradley Staats, “Your Desire to Get Things Done Can Undermine Your Effectiveness,” Harvard Business Review, 22/3/2016, https://hbr.org/2016/03/your-desire-to-get-things-done-can-undermine-your-effectiveness.

5. Chris Napolitano, “Having a Backup Plan Might Be the Very Reason You Failed,” Aeon, 16/6/2016, https://aeon.co/ideas/having-a-backup-plan-might- be-the-very-reason-you-failed.

6. W. H. Murray, The Scottish Himalayan Expedition (London: J. M. Dent & Sons, 1951), 6–7.

7. Beard, “The Napoleon of the American Republic.”

8. Steven J. Zaloga, George S. Patton (Oxford: Osprey, 2010), 12.

9. Michael Keane, Patton: Blood, Guts, and Prayer (Washington, DC: Regnery, 2012), 156.

10. “Patton’s Career a Brilliant One,” New York Times, 22/12/1945, http://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/bday/1111.html.

Chương 14: Bạn có thể kích hoạt thành công

1. Heidi Grant, “Get Your Team to Do What It Says It’s Going to Do,” Harvard Business Review, 5/2014, https://hbr.org/2014/05/get-your-team-to-do-what- it-says-its-going-to-do.

2. Thomas Llewelyn Webb và Paschal Sheeran, “How Do Implementation Intentions Promote Goal Attainment? A Test of Component Processes,” Journal of Experimental Social Psychology 43, no. 2 (3/2007), https://www.researchgate.net/publication/43327389_How_do_implementation_intentions_promote_goal_attainment_A_test_of_component_processes.

3. Grant, “Get Your Team to Do What It Says It’s Going to Do.”

4. Peter M. Gollwitzer và Gabriele Oettingen, “Planning Promotes Goal Striving,” Handbook of Self-Regulation, xuất bản lần 2, biên tập Kathleen D. Vohs và Roy F. Baumeister (New York: Guilford, 2011), 165.

Chương 15: Đánh giá mục tiêu

1. James H. Doolittle cùng Carroll V. Glines, I Could Never Be So Lucky Again (New York: Bantam, 1991), 128–50.

2. Cheryl J. Travers, “Using Goal Setting Theory to Promote Personal Development,” trong New Developments in Goal Setting and Performance, biên tập Edwin A. Locke và Gary P. Latham (New York: Routledge, 2013), 603–19.

3. Christopher Bergland, “The Neuroscience of Perseverance,” Psychology Today, 26/12/2011, https://www.psychologytoday.com/blog/the-athletes- way/201112/the-neuroscience-perseverance.

4. Karnazes, The Road to Sparta, 108–9.

Nguyên tắc LEAP

1. Pascal-Emmanuel Gobry, “Facebook Investor Wants Flying Cars, Not 140 Characters,” Business Insider, 30/7/2011, http://www.businessinsider.com/ founders-fund-the-future-2011-7.

2. Tyler Cowen, “Peter Thiel on Stagnation, Innovation, and What Not to Call your Company,” Conversations with Tyler [Podcast], Mercatus Center, 29/3/2015, https://medium.com/conversations-with-tyler/peter-thiel-on-the-future-of-innovation-77628a43c0dd.

Lời cảm ơn

Hãy để tôi kể bạn nghe từ ai mà cuốn sách này được ra đời: Megan Hyatt Miller, con gái lớn của tôi đồng thời cũng là Giám đốc điều hành của Michael Hyatt & Company. Vào mùa thu năm 2013, con gái tôi bảo rằng: “Bố à, phương pháp thiết lập mục tiêu của bố thật độc đáo. Con nghĩ chúng con nên phỏng vấn bố cho Platform University® [trang web thành viên của tôi]. Chúng con có thể sử dụng bài phỏng vấn đó cho buổi học chuyên sâu vào tháng Một.” Tôi nghĩ đó là một ý tưởng khá hay, vì vậy tất nhiên tôi đã đồng ý.

Một vài ngày sau đó, Megan đã thực hiện ý tưởng đó cùng với Stu McLaren, cộng sự của tôi trên Platform University®. Cậu ấy yêu thích ý tưởng đó nhưng lại đề xuất việc vận hành theo hướng một khóa học độc lập và trực tuyến. Tất cả chúng tôi đều lấy làm ngạc nhiên, và vài tuần sau, chúng tôi đã ở Toronto để chuẩn bị cho ý tưởng đó. Do đó, khóa học 5 Days to Your Best Year Ever™ đã được ra đời.

Kể từ đó, có đến hơn 30.000 học viên đến từ hơn một trăm quốc gia đã tham gia vào khóa học. Để tiếp nối sự thành công đó, chúng tôi đã tổ chức một sự kiện nóng hổi vào tháng Một tại Nashville. Ngoài ra, tôi cũng tổ chức một loạt các cuộc hội thảo trực tiếp theo từng quý cho các học viên chăm chỉ nhất. Và giờ là đến cuốn sách này.

Tất cả những điều này sẽ không tồn tại nếu không nhờ vào tầm nhìn, sức sáng tạo, sự khích lệ, cũng như sự chăm chỉ của Megan và Stu. Cảm ơn cả hai.

Vợ tôi, Gail, luôn kiên trì động viên tôi. Cô ấy không bao giờ lo sợ khi nói lên suy nghĩ và bày tỏ ý kiến của mình. Nhưng cách cô ấy bày tỏ ý kiến luôn chứa đầy sự yêu thương và ân cần, và điều đó đã trở thành điểm đặc biệt của cô ấy trong việc đối nhân xử thế với mọi người xung quanh.

Joel Miller là trưởng ban nội dung của chúng tôi tại Michael Hyatt & Company. Cậu ấy đã hỗ trợ tôi xâu chuỗi lại bản thảo này bằng cách kết hợp tài liệu được sử dụng trong khóa học của tôi, cùng với các bài đăng trên blog, podcast và hội thảo trên web, cũng như sự tương tác của tôi với các học viên cả trực tuyến và ngoại tuyến. Cậu ấy không chê chán trong việc hoàn thành dự án này giữa một mùa cực kỳ bận rộn trong việc kinh doanh của chúng tôi. Cậu đã thực sự trở thành một người cộng sự cũng như một cộng tác viên đầy sáng tạo của tôi. Tôi cảm kích khả năng của cậu ấy về việc phân tích, tổng hợp và sắp xếp nội dung thành một ấn bản cuối cùng. Tôi không thể tưởng tượng được nếu không có cậu ấy ở bên cạnh, liệu tôi có thể bắt tay vào bất kỳ nỗ lực sáng tạo nào hay không.

Đại diện xuất bản của tôi, Bryan Norman đến từ Alive Communications, cũng đã trở thành một phần vô giá trong hành trình này. Cậu ấy gắn kết với mọi giai đoạn trong dự án này từ việc lên ý tưởng cho đến xuất bản. Cậu ấy là một cố vấn đáng tin cậy về mọi thứ liên quan đến quá trình xuất bản cuốn sách này. Ngoài việc siêu thông minh ra, cậu ấy còn cực kỳ nhiệt tình và gần như hoàn hảo trong công việc của mình. Ngoài ra, cậu ấy còn mang một trái tim đầy thư thái và hóm hỉnh.

Tôi rất cảm kích biên tập viên, Chad Allen, vì tầm nhìn, lời khuyên đầy sáng tạo, cũng như sự kiên nhẫn của cậu ấy khi làm việc cùng chúng tôi trong dự án này. Cậu ấy có thể được xem là người cha đỡ đầu của cuốn sách này bởi ở cậu hội tụ mọi thứ mà tôi cần.

Ngoài ra, tôi còn muốn gửi lời cảm ơn đến toàn thể bạn bè của tôi tại Baker Books, gồm có Dwight Baker, Mark Rice, Patti Brinks, Barb Barnes, và Julie Davis. Cách họ làm việc với các tác giả trong quá trình xuất bản rất thân thiện. Đây là dự án thứ hai chúng tôi làm việc cùng nhau và sẽ còn hợp tác thêm nhiều dự án khác. Tôi chân thành cảm ơn đội ngũ nhân viên xuất bản.

Nhà sản xuất video của tôi, Dean Rainey, đến từ Rainey Media, cũng đóng góp một phần cho dự án này. Cậu ấy đã phụ giúp chúng tôi trong việc định hình nội dung ban đầu của khóa học và cùng

cộng tác với chúng tôi qua mỗi buổi học đó. Sự hỗ trợ và tin tưởng của cậu ấy với tôi hoàn toàn là vô giá.

Đặc biệt hơn, tôi muốn gửi lời cảm ơn đến những bạn cựu học viên khóa học 5 Days đã chia sẻ câu chuyện của họ trong cuốn sách này:

• Natalee Champlin (NataleeChamplin.com)

• Ray Edwards (RayEdwards.com)

• James Reid (JamesReid.com)

• H. Blake Edwards (HBlakeEdwards.com)

• Sundi Jo Graham (SundiJo.com)

• Scott Kedersha (ScottKedersha.com)

Các bạn còn hơn cả những học viên của tôi; có thể nói, các bạn là những người thầy của tôi.

Cuối cùng, tôi không thể nào không nhắc đến đội ngũ tuyệt vời của tôi tại Michael Hyatt & Company, cả nhân viên lẫn đối tác: Blair Arcaini, Suzanne và Justin Barbour, Jennifer Bogard, Matt và Lauren Brady, Andrew Buckman, Mike Burns, Chad Cannon, Kyle Chowning, Aleshia Curry, James Kelly, Alison Kennedy, Madeline and Shawn Lemon, Emily Lineberger, Jeremy Lott, Kristin McCall, Jeff McCord, Anna McKenzie, John Meese, Rachel Mullins, Suzanne Norman, Charae và Matt Price, Dean Rainey, Mandi Rivieccio, Danielle Rodgers, Christina Sheer, Brandon Triola, Kyle Wyley, và Dave Yonkowiak. Các bạn đã gợi nguồn cảm hứng cho tôi mỗi ngày cũng như giúp tôi có khả năng thực hiện mọi thứ theo cách tốt nhất.

CUỐI CÙNG, ĐÃ CÓ CÁCH ĐỂ ĐÁNH GIÁ SỰ TIẾN BỘ CỦA BẢN THÂN TRONG NHỮNG KHÍA CẠNH CUỘC SỐNG QUAN TRỌNG NHẤT...

LIFESCORE ASSESSMENT

Dùng công cụ kiểm tra trực tuyến miễn phí này để tự sắp đặt cuộc đời mà bạn hằng mong ước!

• Đánh giá tình trạng của bản thân trong mười khía cạnh chính của cuộc sống và chỉ ra điều bạn đang thực hiện tốt - cũng như những điều cần cải thiện.

• Nắm được chỗ đứng hiện tại cũng như tìm cách thiết lập những mục tiêu lớn để dẫn dắt cuộc đời bạn trong tương lai.

• Tìm thấy sự tịnh tâm và tự tin rằng bạn đang tập trung vào các khía cạnh quan trọng nhất của cuộc sống.

Hãy tìm hiểu giá trị cuộc sống của riêng bạn ngay bây giờ. Suy nghĩ sáng suốt về những điều cần thiết để có thể sống cuộc đời như bạn mong muốn.

THỰC HIỆN BÀI KIỂM TRA MIỄN PHÍ TẠI

BESTYEAREVER.ME/LIFESCORE

ĐỪNG CHỈ NGHĨ ĐẾN VIỆC HOÀN THÀNH MỌI THỨ CHO XONG

HÃY LÀM VIỆC ÍT NHƯNG HIỆU QUẢ CAO

FREE TO FOCUS

Liệu bạn có đang mắc kẹt giống một chú chuột hamster quay bánh xe, làm việc chăm chỉ và nhanh hơn nhưng công việc mãi không hết? Có một giải pháp dành cho bạn đây.

Xin được giới thiệu khóa học nâng cao hiệu suất làm việc của Michael Hyatt mang tên Free to Focus.

• Khám phá cách thay đổi để kéo bạn ra khỏi vòng quay luẩn quẩn, kiểm soát thời gian đúng cách và cuối cùng là tập trung vào những việc quan trọng nhất.

• Nghiên cứu các hệ thống chủ chốt để giảm căng thẳng, tăng độ thoải mái và hài lòng trong công việc.

• Khai phá bí mật thành công trong công việc và cuộc sống – bằng cách phân chia thời gian cho những cá nhân và hoạt động quan trọng nhất.

• Tìm ra các giải pháp tối ưu đã qua kiểm chứng để gặt hái nhiều thành quả và cống hiến nhiều hơn.

KHÁM PHÁ NHIỀU HƠN TẠI FREETOFOCUS.COM

LÊN KẾ HOẠCH TỪNG NĂM, THIẾT KẾ TỪNG NGÀY VÀ ĐẠT NHỮNG THÀNH TỰU TO LỚN NHẤT.

XIN ĐƯỢC GIỚI THIỆU

FULL FOCUS PLANNER

Công cụ lên kế hoạch nổi tiếng của Michael Hyatt là giải pháp hoàn hảo để những người thành công thiết lập ưu tiên nhằm đạt được cuộc sống trọn vẹn và có chủ đích.

• Cung cấp giải pháp thông minh để thực hiện các ưu tiên hàng đầu của bạn theo từng ngày cũng như từng năm.

• Được thiết kế để giúp bạn dễ dàng theo dõi quá trình và hoàn thành mục tiêu từng ngày.

• Được xây dựng dựa theo những nguyên tắc và hệ thống đã qua kiểm chứng của hai khóa học *5 Days to Your Best Year Ever* và *Free to Focus.*

• Bìa sách được làm thủ công, thiết kế tối giản, có giấy chất lượng tốt và trang bị dây ruy-băng đánh dấu – sự kết hợp hoàn hảo giữa tiện dụng và thanh lịch.

Vẻ đẹp hoàn hảo, thiết kế công phu và hiệu quả độc đáo.

FULLFOCUSPLANER.COM